

Issue 280 / Year 25 / April 2003
نيسان / أبريل 2003 / السنة الخامسة والعشرون / العدد 280

وزير الطاقة الجزائري :
"أوبك"
باقية

العراق

النفط الحرب المأزق

هذا العدد

ما أشبه اليوم بالبارحة... فعندما انطلقت "الاقتصاد والأعمال" كمطبوعة عربية متخصصة في العام 1979 كان ذلك في فترة الحرب اللبنانية مع ما يعني ذلك من صعوبات لمطبوعة عليها أن تتعاطى مع الخارج.

وبينما تدخل "الاقتصاد والأعمال" مع هذا العدد عامها الخامس والعشرين، يكون ذلك في ظل أجواء حرب أشد وأدهى وأكثر خطراً.

وبعيداً عن المناسبة، يأتي هذا العدد متضمّناً محوراً متكاملاً عن الحرب على العراق، أو بكلام أدقّ الغزو الأميركي على العراق بل الحرب الأميركية على العالم كله. وقد تضمّن هذا المحور مقاربة سياسية واقتصادية ونفطية لهذه الحرب – المأزق ولتداعياتها على كل الأطراف المعنية بدءاً من البلدان العربية ومروراً بالدول العالمية المؤيّدة والرافضة للحرب ووصولاً إلى هيئة الأمم المتحدة المفترض أن تكون مظلة الشرعية الدولية والقانون الدولي.

غير أنّ الحديث عن الحرب الأميركية على العراق وعن تداعياتها السياسية والاقتصادية، إنما يعكس الوضع الراهن فقط، ولا يتكهّن للأيام الآتية التي تبقى مفتوحة على كلّ الاحتمالات.

فالأيام العشرة الأولى أسقطت نظرية "الحرب الخاطفة والسريعة" التي كان يراهن عليها صانعو هذه الحرب في الإدارة الأميركية حيث عادت وسائل الإعلام لتُظهر من جديد أنّ أركان هذه الإدارة هم يهود ولصيقون جداً بالحركة الصهيونية.

"الاقتصاد والأعمال" تدخل عامها الـ25 وهي واجهت منذ الانطلاقة حتى اليوم حروباً مختلفة، وعانت منها الكثير، لكنها داومت على صدورها المنتظم من دون أي انقطاع سواء في بيروت أو عندما اضطرت للانتقال إلى باريس وإلى دبيّ. كما داومت، وهذا هو الأهم، على تطوير نشاطها وتفعيل دورها الإعلامي المباشر والمكمّل.

و"الاقتصاد والأعمال" تتطلع إلى المستقبل برؤية واضحة مستندة إلى تجربتها الغنية بحلوها ومرها.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

مدير الإعلانات: كمال قازان
advert@iktissad.com

سعر العدد
- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
- البحرين 2.5 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
- عمان 2.5 ريال • اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات
- ليبيا 9 دنانير • تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:
الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $

ABC
1999 Audited Circulation

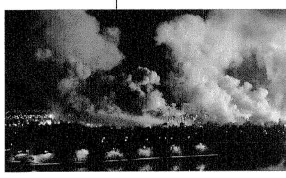
التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



محتويات نيسان / أبريل 2003

العدد 280

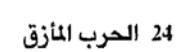
افتتاحية

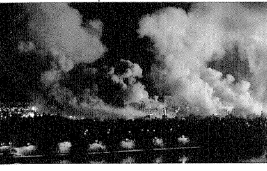


52

اقتصاد وأعمال

الغلاف





مقابلة



46



10

اقتصاد عربي

تعاون عربي

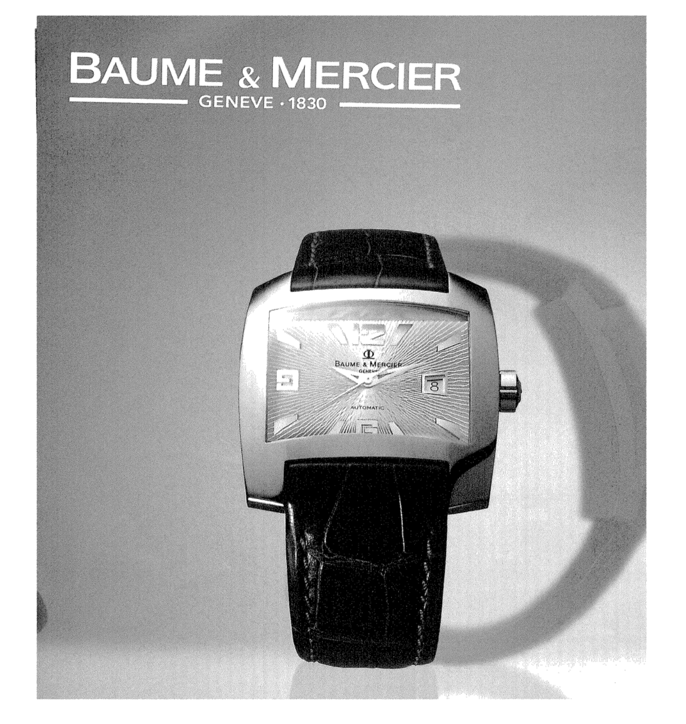
سياحة



60

المصرفية

الاقتصاد الجديد



Hampton Spirit

GENEROUS CURVES AND STRAIGHT LINES
SCULPTED IN GOLD OR STEEL.
PRESENTED EXCLUSIVELY ON AN ALLIGATOR STRAP
FOR ALL VERSIONS,
INCLUDING THE COLLECTOR'S TIMEPIECE
www.baume-et-mercier.com

لبنان-بيروت: مؤسسة سويس تايم تريد ٩٦١-٣-٨٦٧٦٩٣/٩٦١-١-٢٤٣٨٢٨ جمهورية مصر العربية-القاهرة: كرونوس ٢٠-٢-٦٤٤١٦٣٦ المملكة العربية السعودية-جدة:
شركة الحصيني التجارية ٩٦٦-٢-٦٥٢٦٠٠٠ خط مجاني ٨٠٠-٢٤٤-٢٤٤٤ البحرين: مركز البحرين للمجوهرات ذ.م.م ٩٧٣-٥٢٥٠٩٢/٥٣٥٠٩١ قطر: شركة مجوهرات الفردان ذ.م.م. هاتف:
٩٧٤-٤٤٠٨٤٠٨ ريفولي - لاند مارك هاتف: ٩٧٤-٤٨٧٣١٩٠ سلطنة عمان-مسقط: مجوهرات القرم ش.م.م ٩٦٨-٥٦٢٥٥٩/٥٦٢٥٥٨ الكويت-مدينة الكويت: مؤسسة مراد يوسف
بهبهاني ٩٦٥-٢٤٢١٩٤٥/٢٤٢١٩٠٧ دولة الإمارات العربية المتحدة-أبوظبي: مجوهرات المنارة ٩٧١-٢-٦٢٦٢٦٢٩ دبي: أحمد صديقي وأولاده ٩٧١-٤-٢٢٤٦٠٦٠ الأردن-عمان: وكالة أبو شقرة التجارية
٩٦٢-٦-٥٨١٧١٧٣ تركيا-إسطنبول: GEYLAN SAAT AKSESUAR IC VE DIS TIC.A.S. ٩٠-٢١٢-٢٢٧٢٥٥٠ قبرص-نيقوسيا: A STEPANIDES & SON LTD ٣٥٧-٢٢٤٩٧٧٧٧

المأزق العربي

ما يمكن قوله اليوم عن الغزو الأميركي – البريطاني الذي يتعرض له العراق، قد لا يصح غداً أو بعده، لأن الحرب – المأساة مفتوحة على كل الاحتمالات، ولأن التداعيات بالتالي لا يمكن احتسابها ولا التكهن بها. غير أن ما يمكن ويصح قوله اليوم وغداً كما بالأمس، يمكن إيجازه في المعطيات والحقائق الآتية:

أولاً: لعل المضحك والمخجل والذي يدعو إلى الإستغراب والذهول هو الشعار الذي يطلقه الرئيس الأميركي **جورج بوش** على حربه على العراق معتبراً أنها "حرب تحرير العراق". فمتى كان غزو بلد ما تحريراً؟ ومتى كان قتل الناس وتدمير ممتلكاتهم طريقاً لهم للعيش الكريم؟ ومتى جاز أن يكون تغيير نظام، أياً كان هذا النظام، ثمنه، ربما، ضحايا في الأرواح بالآلاف وربما بعشرات الآلاف.

ثانياً: هل الهدف من هذه الحرب التي تقودها الولايات المتحدة هو فعلاً تغيير النظام القائم في العراق وتنحية رئيسه؟ وهل الهدف تقديم الديمقراطية للشعب العراقي على طبق من ذهب؟ أم أن الهدف السيطرة على حقول النفط وإعادة تشكيل المنطقة من جديد توطئة لإحكام الهيمنة الكاملة على مقدراتها وإرادة شعوبها؟ الإدارة الأميركية ذكرت كل هذه الأهداف وسواها خلال الأشهر الماضية التي سبقت اندلاع الحرب. ناهيك عن نغمة "الإرهاب" علماً أن كل المعلومات تؤكد أن قرار غزو العراق متخذ منذ فترة. ولا شك في أن عدم وضوح الأهداف المرجوة من هذه الحرب كما يقول وزير الثقافة اللبناني د.**غسان سلامة** جعل التحالف مقتصراً ميدانياً على ثلاث دول فقط (الولايات المتحدة، بريطانيا، أوستراليا) في حين أن الهدف الواضح والمحدد للحرب التي شنّها **جورج بوش** الأب على العراق قبل 12 عاماً، أمكن تكوين تحالف دولي عريض.

ثالثاً: إن وراء هذه الحرب التي لا سابق لمبرراتها في القانون الدولي دولة عظمى كالولايات المتحدة تقودها الغطرسة والعنجهية. ومع هذه الدولة، دولة عظمى أخرى (سابقاً) اسمها بريطانيا. والولايات المتحدة، ومعها بريطانيا، تقول غير ما تفعل، وتعلن غير ما تضمر.

رابعاً: إن الغاية الواضحة للغزو العراقي هي وضع اليد على البلد والتحكم بموارده الغنية وخصوصاً النفط، واستكمال حلقات الهيمنة على العالم عبر بوابات النفط والتواجد العسكري والسيطرة على الأنظمة. وسواء كان "العراق الجديد" موحداً أو مقسماً، فإن ما يجري وما له من تداعيات سيشكل كارثة كبرى على المنطقة العربية كلها من دون استثناء. كما سيشكل، وهذا هو الأخطر والأدهى، خدمة عظمى لإسرائيل تمكن حكومة **اريل شارون** من تصفية الإنتفاضة وطيّ صفحة إقامة الدولة الفلسطينية بصورة نهائية.

خامساً: والأخطر من كل ما يجري وما سيجري وهو أعظم، هذا الموقف العربي الغائب أو المغيب، والذي انكشف عجزه بدءاً من مؤتمر القمة العربي في شرم الشيخ ومروراً بالقمة الإسلامية في الدوحة/ قطر، وصولاً إلى اجتماع وزراء الخارجية العرب الأخير في القاهرة.

سادساً: والحقيقة المؤكدة هي أنه لو كان هناك موقف عربي واحد وموحّد لما كان حصل ما حصل، فهو الموقف الوحيد الذي كان كفيلاً بدرء الخطر الآتي الذي لن ينجو منه أحد، ولن يكون هناك معه رابحون وخاسرون.

ترى، ألم يكن من الأفضل أخذ مخاطر المبادرة بدلاً من انتظار الذبح كل بدوره؟

سابعاً: ثمة مآخذ عدة على النظام العراقي وقد كان هناك شبه إجماع عربي ضد الغزو الذي تعرّضت له الكويت. غير أنّ تغيير النظام لا يتم بهذه الوسيلة وبهذه الآلة العسكرية الوحشية التي قبل أن تؤدي إلى تغيير النظام ستؤدي إلى ذبح العراقيين ومعهم الفلسطينيين.

ثامناً: ووسط الخطر الداهم الذي يتهدّد وجودنا يتكرر السؤال الدائم: هل آن الأوان لهذا الانحدار العربي أن يقف عند حد ما أم أنه ماض في انحداره؟

هل تظل الصحوة بعيدة المنال وضرباً من المحال؟ أم تحصل هذه الصحوة فنتحول إلى رقم في المعادلة ونتجنب المزيد من التهميش؟

هل كُتب على هذه المنطقة أن يكون نصيبها حرب كل 10 سنوات تستنزف مواردنا وتهدر طاقاتنا، وتراكم خسائرنا، وتزيد من تخلفنا ومن جحافل العاطلين عن العمل؟ علماً أنّ تداعيات الحرب لن تنتهي وستكون طويلة المدى، ولن يفيد أحد من عملية إعادة إعمار العراق التي تُعرض كورقة إغراء وترغيب.

هل نحن مضطرون لنلمس لمس اليد ماذا سيحل بنا بعد انتهاء الحرب على العراق لكي نصدق ولكي نتوقف عن الرهان الواهم والخاطىء؟

إن المصائب تتكرر، والأخطار تتزايد وتبقى الأسئلة هي هي... فإلى متى؟... إن المأزق الأهم في هذه الحرب هو بلا شك المأزق العربي. ■

ر.أ.ز

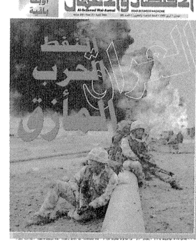
ربع قرن

مع بداية شهر نيسان / أبريل الحالي تدخل "الاقتصاد والأعمال" عامها الخامس والعشرين، وسط أجواء إقليمية مليئة بالكثير من الصعوبات والتحديات والناجمة بصورة خاصة عن الحرب الأميركية – البريطانية على العراق وعن التطوّرات المتواصلة في فلسطين. ومع هذه المحطة الزمنية تعود بنا الذاكرة إلى البدايات، إذ إنّ "الاقتصاد والأعمال" صدرت في نيسان / أبريل 1979، أي في ظل الحرب اللبنانية المشؤومة وأنها اكتوت بنار هذه الحرب وتهجّرت بسببها إلى باريس، ثم إلى دبي، إلى أن عادت إلى مركزها الرئيسي في بيروت في العام 1991.





العدد الأول (نيسان / أبريل 1979) ...



... العدد 280 (نيسان / أبريل 2003)

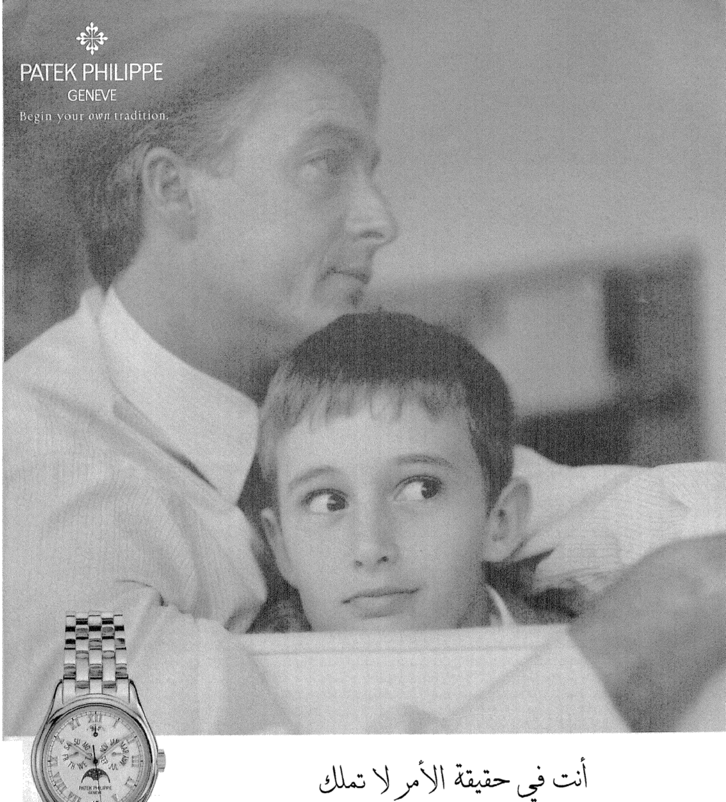
وإننا إذ نستذكر تلك المرحلة فلأننا نعيش اليوم ظروف الحرب الراهنة الظالمة على العراق مع ما يترتب عليها من إنعكاسات سلبية، لا علينا وحسب، بل وعلى كل النشاطات الاقتصادية في المنطقة بل وفي العالم.

وما نودّ أن نقوله في هذه المناسبة إنّ الظروف الصعبة التي رافقت نشأة وتطوّر هذه المجلة أكسبتها مناعة كبيرة وقدرة على التكيّف في شتى الظروف والأحوال. ففي فترات الحروب تعرف كيف تستمر وتحافظ على وتيرة نموّها وتطوّرها. وفي ظل مراحل السلم تعرف كيف تلعب دورها في تعزيز قدرة الاقتصادات العربية عبر الترويج لحركة الاستثمار في هذه الاقتصادات.

والواقع أن "الاقتصاد والأعمال" لم تعد مجرد مجلة متخصصة بقدر ما أصبحت رمزاً لحركة إعلامية ناشطة متعددة الجوانب والنشاطات بحيث أن المجموعة التي تقف وراء هذه المجلة عرفت كيف تطوّر صناعة الإعلام المتخصص وتوظفها في خدمة المجتمعات العربية توظيفاً فاعلاً ورائداً. فمن مجلة إلى عدة مجلات. ومن صحافة تواكب الأحداث الاقتصادية في البلدان العربية إلى حركة تصنع الأحداث عبر المؤتمرات الهادفة والفاعلة التي تنظمها في لبنان وفي العديد من البلدان العربية والأجنبية. وهي، سواء عبر الإعلام المباشر أو عبر عمليات الترويج المتعددة الجوانب للاقتصادات العربية، تلعب دور صلة الوصل بين هذه الاقتصادات وبين القوى الحيّة في المجتمع، لاسيما تلك التي تخلق فرص العمل عبر المؤسسات التي تنشئها والاستثمارات التي تقوم بها هنا وهناك وعبر – وهذا هو الأهم – تكوين الاختبارات وتوظيف تراكمها في خدمة المجتمعات التي تعمل فيها.

وما كانت "الاقتصاد والأعمال" لتقوم بمثل هذا الدور – وهو دور مطلوب ومرغوب من جميع القطاعات ومن جميع البلدان العربية وحتى غير العربية – لو لم تكن تملك ومنذ البداية رؤية واضحة لدورها كمؤسسة إعلامية متخصصة، ولو لم تمارس مهنيتها بانضباطية عالية وبموضوعية وباستقلالية هي في موضع احترام وتقدير في مختلف أوساط الأعمال العربية والدولية. وكلّما خطت المجموعة خطوة إلى الأمام كلما أدركت ضخامة المسؤوليات وحجم التحدّيات. ويمكننا القول إنّ هذه التجربة المميّزة في عالم الصحافة والأعمال كانت دائماً في موقع الريادة. فما من عمل قامت به إلاّ وكان موضع تشجيع للكثيرين للسير على طريقها. وهذا أمر يدعونا إلى الإعتزاز لأننا نؤمن بأنّ الأعمال الجديّة هي التي تسهم في تطوير المجتمعات عبر المحاكاة المتبادلة.

إلاّ أن التحدّي الأكبر الذي يواجه كل عمل جدي هو في قدرته على الإستمرار وبمعزل عن مؤسسيه. بمعنى آخر هو في قدرة المؤسسين على نقل هذا العمل من إطار المؤسس إلى إطار المؤسسة بحيث يتولد من هذه الأخيرة قوة دفع ذاتية فتصبح تعمل في إطار آليات وأنظمة تتجاوز الأشخاص أياً كانوا. ■


PATEK PHILIPPE
GENEVE
Begin your *own* tradition.

صفقة مصرفية كبيرة ذات دلالات

مجموعة العليان تدخل "السعودي الهولندي"


حمد السياري

خالد العليان


العضو المنتدب لـ "السعودي الهولندي"

كتب فيصل أبوزكي

في أكبر صفقة مصرفية تشهدها السوق السعودية منذ أكثر من عقد، باعت مجموعة الموارد كامل حصتها البالغة نسبتها 27 في المئة من رأس مال "البنك السعودي الهولندي" إلى كل من مجموعة العليان و"المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية". وقد بلغت حصة العليان من الصفقة 15,9 في المئة والتأمينات الإجتماعية بحدود 11 في المئة. وبذلك أصبحت مجموعة العليان أكبر مساهم سعودي في "الهولندي" وثاني أكبر مساهم بعد الشريك الأجنبي ABN/Amro المالك لحصة 40 في المئة إضافة إلى عقد الإدارة.

وبلغت القيمة الإجمالية للصفقة بحدود 2,4 مليار ريال سعودي (بحدود 665 مليون دولار أميركي)، دفعت مجموعة العليان مبلغ 1,348 مليون ريال مقابل حصتها في عملية تمت في 4 آذار/مارس الماضي عبر آلية الصفقات الخاصة لنظام تداول الأسهم المحلية. أمّا "التأمينات" فقد بدأت بناء حصتها في "الموارد" بشرائها على مراحل منذ منتصف العام 2001 وكانت آخر مرحلة بحدود 7 في المئة.

وتنبع أهمية هذه الصفقة من عوامل عدة أهمها توقيتها وحجمها والمعاني التي تحملها لكل من الأطراف الرئيسية المعنية وهي: "الموارد" و"العليان" والسلطات النقدية السعودية إضافة إلى البنك السعودي الهولندي نفسه.

فمن حيث التوقيت حصلت الصفقة في وقت كانت المنطقة على أبواب الحرب على العراق لتعطي دليلاً على التحوّل الحاصل في توجّهات المستثمرين السعوديين نحو تعزيز ستراتيجية الاستثمار في الداخل بعد تصاعد مستوى المخاطر السياسية للاستثمار في الخارج عقب أحداث 11 أيلول/سبتمبر في الولايات المتحدة الأميركية التي أصبح بعدها المال العربي في الخارج موضع شك ورقابة صارمة. وساعد مناخ العداء هذا على تعزيز القناعة لدى المستثمرين بأنّ الاستثمار في الداخل هو في نهاية المطاف أكثر أماناً. وبرأي البعض إنّ هذا التحوّل يمكن أن يؤدي إلى خلق فورة استثمارية جديدة في السوق السعودية شرط تهيئة المناخ المؤاتي والذي يتطلب إتخاذ وتطبيق قرارات وأنظمة جديدة تمهّد لإزالة العوائق الرئيسية التي يعتبرها المستثمرون حائلاً أمام الإقدام على استثمارات جديدة.

وتعدّ هذه الصفقة بحجمها ثاني أكبر عملية استثمارية تحصل في السوق السعودية مؤخراً بعد عملية الخصخصة الجزئية لشركة الاتصالات السعودية التي تضمنت بيع 30 في المئة من أسهمها للجمهور ولصندوق الاستثمارات العامة بقيمة 10 مليارات ريال سعودي. وتعكس العمليتان حجم الطاقة الاستثمارية التي يملكها القطاع الخاص السعودي.

أمّا بالنسبة إلى الأطراف المعنية، فتعطي هذه الصفقة مؤشراً مهماً على ستراتيجية كل طرف للفترة المقبلة والإنعكاسات المحتملة على البنك نفسه.

في ما يتعلق بالمجموعة البائعة (الموارد)، يمثّل بيعها لحصة "الهولندي" التي اشترتها أوائل التسعينات خروجاً نهائياً من القطاع المصرفي إذ سبق أن باعت العام الماضي حصة صغيرة كانت تملكها في البنك السعودي الأمريكي. ويمكن إعتبار هذه العملية تتويجاً لإعادة تموضع استثماري بدأته "الموارد" منذ أوائل التسعينات بعد دخولها قطاع الإعلام الفضائي عبر تأسيس شبكة "أوربت" التي تلاها خروج منظّم من معظم القطاعات التي كانت الموارد بدأت التوسّع فيها قبل أعوام قليلة مثل توزيع البترول والأدوية ومطاعم الوجبات السريعة كما خرجت من بعض الصناعات. وتولت "الموارد" لفترة من الزمن عقود ◄

بنك لبنان والمهجر
أكبر مصرف في لبنان منذ عام ١٩٨١

ميّزات أعمال عام ٢٠٠٢ مقارنة مع العام ٢٠٠١

الموجودات ٧،١٥ مليار دولار أميركي، بزيادة ١٣،٧٪

الأرباح ٨٣،٥٧ مليون دولار أميركي، بزيادة ٤،٢٪

الأموال الرأسمالية ٥٦٩،٢٨ مليون دولار أميركي، بزيادة ٢٦،٥٪

تابع بنك لبنان والمهجر نموه القوي خلال العام ٢٠٠٢ وتميّزت أعماله مقارنة مع العام ٢٠٠١ بما يلي:

الأرباح: مستوى مميّز

عزز بنك لبنان والمهجر المستوى المميّز (بالنسبة للقطاع المصرفي اللبناني) لأرباحه الصافية حيث بلغت ٨٣،٥٧ مليون دولار أميركي مقارنة مع ٨٠،٢٠ مليون دولار أميركي للعام ٢٠٠١، أي بزيادة ٤،٢٪. وبعد اقتطاع عائدات الأسهم التفضيلية، بلغت ربحية السهم ٤،٣٨ دولار أميركي وربحية شهادات الإيداع GDR قياساً" لسعرها في نهاية ٢٠٠٢ في الأسواق المالية، ٢٣،٢٠٪.

الأموال الرأسمالية (Tier 1 and Tier 2 Capital): ٥٦٩،٢٨ مليون دولار أميركي، بتزايد كبير ومستمر خلال العشر سنوات الماضية

إرتفعت اموال المصرف الرأسمالية من ٤٥٠ مليون دولار أميركي الى ٥٦٩،٢٨ مليون دولار أميركي في نهاية عام ٢٠٠٢، أي بزيادة ١١٩ مليون دولار أميركي (٢٦،٥٪). وتعود هذه الزيادة بصورة اساسية، من جهة الى تراكم الأرباح غير الموزعة بتاريخ ٢٠٠٢/١٢/٣١ ومن جهة أخرى الى اصدار المصرف اسهما" تفضيلية بقيمة ٧٥ مليون دولار أميركي خلال العام ٢٠٠٢.

معدل الملاءة: تخطى ٣ مرات المعدل الدولي

حافظ المصرف على معدل ملاءة بالغ الإرتفاع تخطى ٣ مرات المعدل الدولي وفاق ضعف المعدل المطلوب في لبنان.

السيولة: استمرار التزايد الكبير

إرتفعت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملات الأجنبية من ٥٠،١٧٪ من مجموع الودائع بالعملات الأجنبية في نهاية ٢٠٠١ إلى ٦١٪ في نهاية عام ٢٠٠٢ أي بنسبة ٢١،٥٩٪. أما بالنسبة للسيولة بالليرة اللبنانية، فقد استمر المصرف بالحفاظ على سيولة جاهزة تفوق مجموع ودائع الزبائن بالعملة المحلية.

الودائع: ٦،٢١ مليار دولار أميركي بزيادة ١٢،٤٩٪

إرتفعت الودائع بنسبة ١٢،٤٩٪ لتبلغ ٦،٢١ مليار دولار أميركي، بينما زاد مجموع الموجودات بنسبة ١٣،٧١٪ ليصل الى ٧،١٥ مليار دولار أميركي .

الإنفراد بثلاث جوائز كـ «أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٢»

اختير بنك لبنان والمهجر «أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٢» من قبل ثلاث من أهم المؤسسات الدولية المختصة في هذا المجال: Euromoney و The Banker و Global Finance.

الإستمرار بالإنفراد بأعلى تصنيف محلي (+BBB) لقوة ومتانة المصرف الذاتية

حاز بنك لبنان والمهجر منفردا" في لبنان على أعلى تصنيف محلي (+BBB) لقوة ومتانة المصرف الذاتية من قبل مؤسسة التصنيف Capital Intelligence. وينفرد بنك لبنان والمهجر للسنة الرابعة على التوالي، بأعلى تصنيف تمنحه هذه المؤسسة للمصارف في لبنان.



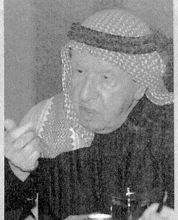
تنظيف عدد من المدن الرئيسية في المملكة. وبعد عمليات البيع هذه بدأت استثمارات الموارد تنحصر بمعظمها في شبكة الأوربت. في حين لا يزال لديها استثمارات متفرقة في بعض الشركات الصناعية مثل Saudi) (Chemicals و"أميانتيت"، إضافة إلى عدد من وكالات الأدوية العالمية.

وتشير مصادر مطّلعة أنه بعد خروجها من القطاع المصرفي، ستركّز "الموارد" معظم مواردها على تطوير شبكة الأوربت حيث تنوي التوسّع أفقياً في هذا القطاع عبر شراء أو تكوين شركات إنتاج ومؤسسات أخرى مرتبطة بها. ولا شك أنّ حصيلة بيع حصة "الهولندي" تعطي "الموارد" "صندوق حرب" يمكن إستخدامه في عملية التوسّع "الفضائي".

ويعتبر استثمار "الموارد" في "الهولندي" أنجح استثماراتها على الإطلاق لاسيما وأن البنك دأب على زيادة أرباحه بشكل مضطرد في الأعوام السبعة الأخيرة على الرغم من العلاقة الصعبة التي سادت بين المجموعة وبين الشريك الأجنبي ABN/Amro والتي أدّت إلى تعليق العمل بعقد الإدارة بين العام 1992 و1997 والذي أعيد تجديده بعد ذلك. وكانت النتيجة أن تولت "الموارد" عملياً الإدارة عبر تعيين عضو منتدب من قبلها إضافة إلى تغيير طاقم الإدارة بكامله تقريباً والقيام بعملية إعادة هيكلة واسعة. و"السعودي الهولندي" هو أصغر المصارف السعودية الأجنبية المشتركة حيث تصل حصته من السوق المصرفية السعودية إلى حدود 5 في المئة لكنه تحوّل في الأعوام الأخيرة إلى أحد أكثر هذه المصارف ربحية ونمواً. ويواجه البنك خيارات ستراتيجيّة تتطلب الحسم ومنها كيفية التوسّع في السنوات المقبلة وتمويل عملية هذا التوسّع وما يترتب على ذلك من استثمارات جديدة والدخول في منافسة على جبهة أوسع مع المصارف الأخرى الأكبر حجماً وأغزر موارد.

أمّا بالنسبة إلى مجموعة العليان، فيضيف شراء حصة "الهولندي" استثماراً مصرفياً كبيراً آخر إلى محفظتها السعودية. فالمجموعة هي أيضاً المستثمر السعودي الأكبر في "البنك السعودي البريطاني"، حيث تقدّر حصتها بحدود 18 في المئة من رأس مال البنك الذي إحتل المرتبة الخامسة في حجم الموجودات بين المصارف السعودية العام 2002. ويؤسس الاستثمار في "الهولندي" لعلاقة مع مجموعة مصرفية عالمية أخرى هي ABN/Amro إضافة إلى العلاقة التي

وصية المؤسس



سليمان العليان

لمؤسّس مجموعة العليان الشيخ الراحل سليمان العليان فلسفة خاصة ورؤية متميّزة للاستثمار في القطاع المصرفي. ففي مقابلة أجرتها معه "الاقتصاد والأعمال" في العام 1998 قال: "أفضّل قطاع البنوك شخصياً لأنه يا أخي قطاع كل مواده الخام نقود، وكل مواده النهائية نقود، وغالباً ما يكون بعيداً عن أيّ مَسّ بالبيئة، وفيه المدققون. وتتدخل الحكومة لتراقبه وتسهر عليه. وهذه الأسباب تجعلني عاشقاً للاستثمار في المصارف".

تربطها بمجموعة HSBC المالكة لحصة 40 في المئة من "السعودي البريطاني".

وتملك "العليان" استثمارات متنوّعة في السوق السعودية في مختلف القطاعات خصوصاً في القطاعين الصناعي والعقاري وهي تعتبر الأكثر تمرساً بين المجموعات السعودية بالاستثمار في الأسواق الدولية حيث كانت في فترات سابقة مالكة لحصص في مصارف دولية مثل "تشايز" و"فيرست شيكاغو"، كما استثمرت في العام 1998 مبلغاً ضخماً في قطاع الكهرباء في بريطانيا عبر تملّك غالبية شركة (National Grid) ويقود المجموعة حالياً كل من **خالد ولبنى وبثينه العليان.**

وبالنسبة لمؤسسة التأمينات الاجتماعية، فإنّ صفقة "الهولندي" تضيف مصرفاً آخر إلى محفظتها الكبيرة التي تتضمن حصصاً متفاوتة في جميع المصارف السعودية التي تعتبر أسهمها الأكثر طلباً وتداولاً في السوق نظراً الى العائد المرتفع التي تحققه للمستثمر أكان من حيث نمو أسعارها أو من حيث مستوى توزيع الأرباح المرتبط بها، وهذا ما يعكس العافية التي يتمتّع بها القطاع المصرفي السعودي ومتانة معطياته المالية وطاقاته الرأسمالية والتمويلية الكبيرة وفرص التوسّع الواعدة المتوافرة له.

ويبقى القول إنّ هذه الصفقة تحمل أيضاً لمسات مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) التي لا بُدّ وأن شاركت في هندستها وإخراجها بشكلها النهائي، ولم يكن من الممكن أن تتمّ من دون موافقة ومباركة "المؤسسة" التي عادة ما تخضع عمليات الشراء والبيع في القطاع المصرفي لمعايير صارمة تصب في خانة المحافظة على الوضع المميّز للقطاع في الاقتصاد السعودي. ولا شك أنّ مباركة "ساما" جاءت بعد إطمئنانها أنّ هذه الحصة المؤثرة في البنك ستنتقل من جهة إلى أخرى تتمتّع بالوزن والثقل نفسهما في وسط الأعمال السعودية.

بالطبع هناك سؤال مطروح عما إذا كان هذا التغيير في ملكية البنك السعودي الهولندي سيؤثر على مسار تطوّر البنك والعلاقة مع الشريك الأجنبي أو على تكوين مجلس إدارته الحالي الذي كانت "الموارد" إختارت الجانب السعودي منه. وبرأي البعض أنّ هذه الصفقة لن تؤثر على ستراتيجية عمل البنك على مدى السنوات القليلة المقبلة لاسيما وأنّ الإدارة العليا ستبقى في عهدة الشريك الأجنبي الذي بدأ منذ فترة إعادة النظر في شبكة تواجده في الشرق الأوسط فعمد إلى بيع فروعه في كل من لبنان والبحرين، وهو أمر غير متوقّع حصوله في "السعودي الهولندي" نظراً لأهمية السوق السعودية كأكبر إقتصاديات المنطقة ولإمكانيات النمو المستقبلية المتوفّرة فيها. أمّا بالنسبة إلى مجلس الإدارة فلا يتوقّع أية تغييرات قريبة لاسيما وأن مدة هذا المجلس لا تنتهي إلاّ بعد سنتين من الآن.

وأخيراً، يمكن القول إنّ صفقة "الهولندي" تمثّل حدثاً مهماً في السوق السعودية يحمل في طياته معانٍ كثيرة للأطراف المعنية وللسوق نفسها وربما يفتح الباب أمام مرحلة إعادة هيكلة ستراتيجية في استثمارات المجموعات السعودية الرئيسية في ضوء المتغيرات الاقتصادية والسياسية الداخلية والدولية التي حملها العامان الماضيان وربما أمام إمكانيات دمج جديدة في القطاع المصرفي السعودي. ■

تحالف بين "هيرمس" و"بيت الاستثمارات المالية"



فيصل حمزة الصيرفي

تواصل شركة المجموعة المالية – هيرمس السعي وراء فرص جديدة للتحالف الستراتيجي تساعدها على تعزيز مكانتها المتميزة كأفضل بنك استثماري في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وفي نطاق هذه الخطة، بادرت المجموعة المالية – هيرمس القابضة إلى فتح فرع لها في دبي، ثم وقّعت بعد ذلك اتفاقية تعاون ستراتيجي مع "بيت الاستشارات المالية" (FTH) في المملكة العربية السعودية، ستمكّن الشركة من تقديم خدماتها المتعلقة بالاستشارات المالية في منطقة الخليج العربي واليمن.

وتعتبر شركة "بيت الاستشارات المالية" إحدى الشركات المتخصصة في مجال تقديم خدمات التمويل المؤسساتي للشركات في السعودية ودول الخليج الأخرى واليمن، ويرأس مجلس إدارة بيت الاستشارات المالية **فيصل حمزة الصيرفي**.

ويهدف التحالف بين الشركتين إلى تكريس جهود الطرفين اللذين قطعا أشواط نجاح متقدمة في أسواقهما، نحو مزيد من رفع مستوى الخدمات الاستشارية لعملائهما الحاليين والمحتملين تلبية لحاجات العملاء الماسة إلى تنويع مصادر تمويلهم واستثماراتهم وأسواقهم، وسيقود هذا التحالف إلى احتلال الطرفين المرتبة الأولى في تقييم الاستشارات المالية في المنطقة.

كما سيساعد هذا التحالف المجموعة المالية – هيرمس على تفعيل تواجدها في السعودية والخليج واليمن، وتقديم خدماتها عن طريق نخبة من الاستشاريين المتمرّسين والذين لديهم خبرة كبيرة في مجال الاندماجات والاستحواذات وخدمات الاستشارات والتمويل.

• سبق لـ"**الاقتصاد والأعمال**" أن نشرت خبراً في هذا الخصوص في عددها الرقم 277، إلاّ أنه تضمّن بعض الأخطاء غير المقصودة، الأمر الذي اقتضى إعادة نشر الخبر بصيغته الصحيحة ومع الاعتذار.

ناصر تيسير النابلسي

النابلسي رئيساً تنفيذياً لمركز دبي المالي

أعلن مركز دبي المالي العالمي عن تعيين **ناصر تيسير النابلسي** رئيساً تنفيذياً للمركز.

وكان **النابلسي** (37 عاماً) شغل منصب الرئيس الأول لشركة ميرل لينش العالمية لسنوات عدة، حيث كان مسؤولاً عن إدارة العلاقات والستراتيجيات للعملاء من المؤسسات والأفراد ذوي الشأن، ثم شغل منصب مسؤول أول للاستثمار ورئيس مجموعة إدارة الأصول، في المكتب التنفيذي للشركة في دبي.

رئيس مجلس إدارة مركز دبي المالي العالمي **أنيس الجلاف** أشاد بـ**النابلسي** وقال: "نحن مسرورون بانضمام **ناصر** لفريقنا. إنه يملك الخبرة والكفاءة للمساهمة في بناء مركز دبي المالي العالمي كمركز مميز يولّد الأرباح وفرص التوظيف لمنفعة الإمارات العربية المتحدة والمنطقة ككل."

بدوره قال **النابلسي**: "إنّ هدفي هو المساعدة في تطوير مركز دبي المالي العالمي، إلى أحد أهم المحركات الرئيسية للتوسّع الاقتصادي في منطقتنا، الذي سيكون جاذباً للاستثمارات المطلوبة لتحفيز النمو في العمل وفرص التوظيف". وأضاف: "إننا لا نهدف إلى إعادة تدوير الأعمال الموجودة حالياً في الجوار، ولكن إلى خلق فرص جديدة تحتاجها المنطقة. إننا سنحقق هذا الهدف الطموح عن طريق توليف الروح القيادية للإمارة مع أفضل الممارسات التشريعية المالية والقانونية من أفضل أسواق العالم الرائدة".

مؤشر التنافسية : خروج مصر ودخول الأردن، تونس والمغرب

كشف تقرير التنافسية الدولية الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي للعام 2002– 2003 عن خروج مصر من الدول التي يضمها مؤشر التنافسية الاقتصادية بينما دخلته ثلاث دول عربية لأول مرّة وهي الأردن وتونس والمغرب.

وأوضح التقرير أنّ المؤشر الاقتصادي لـ"التنافسية" شهد ارتفاع عدد الدول الداخلة فيه العام الماضي إلى 80 دولة بعد أن كان عددها 75 دولة من العام 2001. وقد تصدرت الولايات المتحدة الأميركية المؤشر كأكثر إقتصاد تنافسي في العالم بعد أن احتلت فنلندا المركز الأول لأعوام عدّة متتالية.

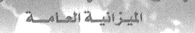
يذكر أنّ مؤشر التنافسية العالمي يستعرض وضع التنافسية في العالم في إطار جهود تحقيق التنمية المستدامة وتحسين بيئة الأعمال وزيادة الكفاءة الإنتاجية باستخدام التكنولوجيا الحديثة كما يرصد ترتيب الدول وفق قدراتها التنافسية.

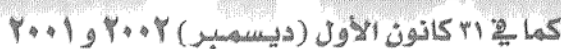
وأوضح التقرير أنّ خروج مصر من مجال المنافسة يعود إلى عدم توافر معلومات ميدانية كافية عن الاقتصاد المصري وقدرته على المنافسة عالمياً خلال 2002.

وذكر التقرير أنّ الدول العشر الأولى في المؤشر هي بالترتيب: الولايات المتحدة، فنلندا، تايوان، سنغافورة، السويد، سويسرا، أوستراليا، كندا، النروج والدانمارك.

جمال عبد الرزاق المديهيم

ورد خطأ غير مقصود في العدد الخاص عن الاقتصاد السعودي الصادر في آذار/ مارس الماضي، في الصفحة 76، إذ ورد خطأ اسم مدير عام شركة المهيدب لمواد التجارة **د.جمال عبد الرزاق المهيدب**، فيما الصواب هو **د.جمال عبد الرزاق المديهيم** لذا اقتضى التصويب والاعتذار.





كما في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٢ و ٢٠٠١



الموجودات	٢٠٠٢ (بآلاف الدولارات الأمريكية)	٢٠٠١
نقد وأرصدة لدى بنوك مركزية	٢ ٥٤٤ ١٥٦	٢ ٢٩٣ ٧٥٤
أرصدة لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	٤ ٢٧٧ ٣٣٣	٤ ٤١٧ ٩٠٧
إيداعات لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	٨٤٩ ٢٥٧	٧٣٩ ٦٤٤
موجودات مالية للمتاجرة	٨٧٠ ٢١٦	٧٢٧ ٠٦٧
تسهيلات ائتمانية مباشرة -صافي	٩ ٢٦٢ ٨٨٩	٨ ٩٢٩ ١٨٤
موجودات مالية متوفرة للبيع	٢ ٢١٣ ٠٠٦	١ ٦٨٦ ٣١٥
إستثمارات محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق -صافي	١ ٤٦٤ ٢٦٧	٢ ١٧٥ ٤٧٦
استثمارات في شركات حليفة	٥٣٣ ٧٢١	٤٨٨ ٧٩٢
موجودات ثابتة - صافي	٢٢٨ ٧٩٧	٢١١ ٥٨٥
موجودات أخرى	٤٣٣ ٤٣٢	٤٤١ ٨٩٢
موجودات ضريبية مؤجلة	١٦ ٥٠٩	١٦ ٧٤٦
مجموع الموجودات	**٢٢ ٧٩٣ ٤٨٣**	**٢٢ ٢٢٨ ٣٦٢**
تعهدات مقابل كفالات واعتمادات وكمبيالات مقبولة (له مقابل)	٧ ٢٣٣ ٦٢١	٦ ٨٨٩ ٧٧٤
المجموع	**٣٠ ٠٢٧ ١٠٤**	**٢٩ ١١٨ ١٣٦**

المطلوبات وحقوق المساهمين	٢٠٠٢ (بآلاف الدولارات الأمريكية)	٢٠٠١
ودائع بنوك ومؤسسات مصرفية	٢ ٣٥١ ٣٦٢	٣ ٨٣٨ ١٤٩
ودائع العملاء	١٥ ٧٥١ ٨٨١	١٤ ٠٩٨ ٢٥٤
تأمينات نقدية	١ ١٧٩ ٥٢٥	١ ٠٥٠ ٧٤٤
مبالغ مقترضة	٢٣ ٩٧٩	٢٣ ٠٩٤
مخصصات متنوعة	١٣٢ ٠٢٤	١٤١ ٨٥١
مخصص ضريبة الدخل	٨٠ ٥٧٠	٩١ ٤٠٩
مطلوبات أخرى	٦٥٧ ٦٩٤	٦١١ ١٦٩
مجموع المطلوبات	**٢٠ ١٧٧ ٠٣٥**	**١٩ ٨٥٤ ٦٧٠**
حقوق الأقلية	**٣١ ٠٣٥**	**٢٧ ٧٠٨**
رأس المال المدفوع	١٤٦ ٩٣٧	١٤٦ ٩٣٧
إحتياطي قانوني	١٤٨ ١٢٥	١٤٦ ٨٤٦
إحتياطي إحتياري	٤٢٥ ١٧٨	٣٨٠ ٣٣٢
إحتياطي عام	١ ٣٤١ ٠٧٢	١ ٢٣٦ ٢٦٠
إحتياطيات لدى شركات حليفة	٤٥٤ ١٢٢	٤٣٥ ١٤١
فروقات ترجمة عملات أجنبية	٣ ٨٠٣	(٧٢ ٩٨٣)
التغير المتراكم في القيمة العادلة	(٢٨ ٦٨٢)	(١٢ ٤٦٩)
أرباح مدورة	٤٢ ٣٩٤	٣٧ ٢١٦
أرباح مقترح توزيعها	٦٢ ٤٦٤	٥٨ ٧٠٤
مجموع حقوق المساهمين	**٢ ٥٨٥ ٤١٣**	**٢ ٣٤٥ ٩٨٤**
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	**٢٢ ٧٩٣ ٤٨٣**	**٢٢ ٢٢٨ ٣٦٢**
كفالات واعتمادات وكمبيالات مقبولة (له مقابل)	٧ ٢٣٣ ٦٢١	٦ ٨٨٩ ٧٧٤
المجموع	**٣٠ ٠٢٧ ١٠٤**	**٢٩ ١١٨ ١٣٦**

بيان الدخل عن السنتين المنتهيتين في ٣١ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٢ و ٢٠٠١

	٢٠٠٢ (بآلاف الدولارات الأمريكية)	٢٠٠١
الإيرادات		
فوائد دائنة	١ ٠٢٣ ٧٥٢	١ ٣١١ ٨١٥
ينزل: فوائد مدينة	٥٧٩ ٧٢٨	٨٦٧ ٢١٥
صافي الفوائد	**٤٤٤ ٠٢٤**	**٤٤٤ ٦٠٠**
صافي العمولات	١٣٦ ٩٨٩	١٢٧ ٢٦٩
صافي الفوائد والعمولات	**٥٨١ ٠١٣**	**٥٧١ ٨٦٩**
الإيرادات من غير الفوائد والعمولات		
أرباح موجودات وأدوات مالية	٨٢ ٧٣٩	٩٥ ٨٩٩
إيرادات تشغيلية أخرى	٧٦ ٤٠٠	٥٩ ٢٩٧
مجموع الإيرادات من غير الفوائد والعمولات	**١٥٩ ١٣٩**	**١٥٥ ١٩٦**
صافي الإيرادات التشغيلية	**٧٤٠ ١٥٢**	**٧٢٧ ٠٦٥**
المصروفات		
نفقات الموظفين	٢١٨ ٦٨٩	١٩٣ ٦٨٩
مصاريف تشغيلية أخرى	١٣٤ ٤٠٦	١٣٤ ٠١٦
إستهلاكات واطفاءات	٢٦ ٨١٢	٢٦ ٦٤٦
مخصص تسهيلات إئتمانية	٦٦ ٦٣٦	٦٨ ٩٧٥
مخصص استثمارات محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق	١ ٤٦٤	--
مجموع المصروفات التشغيلية	**٤٤٨ ٠٠٧**	**٤٢٣ ٣٢٦**
صافي الدخل التشغيلي	٢٩٢ ١٤٥	٣٠٣ ٧٣٩
إيرادات غير تشغيلية	٢ ٠٧٤	٨ ٥٩٧
صافي الدخل قبل الضريبة	**٢٩٤ ٢١٩**	**٣١٢ ٣٣٦**
ينزل: ضريبة الدخل	٦٤ ١٤٧	٦١ ٧٢٣
صافي الدخل بعد الضريبة	**٢٣٠ ٠٧٢**	**٢٥٠ ٦١٣**
حصة حقوق الأقلية من صافي الدخل	٢ ٦٣٧	١ ٠٠٥
تخصيص الدخل		
صافي دخل السنة	٢٣٠ ٠٧٢	٢٥٠ ٦١٣
يضاف أرباح مدوّرة من السنة السابقة	١٥ ٥٦٠	٨ ٤٦٦
المجموع	**٢٤٥ ٦٣٢**	**٢٥٩ ٠٧٩**
المحوّل إلى الإحتياطي القانوني	١ ٢٧٩	١ ٢٨٨
المحوّل إلى الإحتياطي الإختياري	٤٤ ٨٤٦	٤٧ ٠٦٩
المحوّل إلى الإحتياطي العام	١٠٤ ٨١٢	١١٢ ٨٣١
المحوّل إلى الإحتياطيات لدى شركات حليفة	٢٨ ٩٨١	٢٣ ٦٢٧
أرباح مقترح توزيعها	٦٢ ٤٦٤	٥٨ ٧٠٤
الرصيد المحوّل الى أرباح مدورة	**٣ ٢٥٠**	**١٥ ٥٦٠**

الشركات الشقيقة والتابعة والحليفة

مجموعة البنك العربي	نسبة الملكية
البنك العربي (سويسرا) - زيوريخ وجنيف	(مملوك بالكامل لمساهمي البنك العربي)
البنك العربي استراليا المحدود - سدني	٪١٠٠
البنك العربي (النمسا) ش.م. - فيينا	٪١٠٠
البنك العربي ش.م. - فرانكفورت	٪١٠٠
البنك العربي الإسلامي الدولي - الأردن	٪١٠٠
الشركة العربية الوطنية للتأجير - الأردن	٪١٠٠
شركة المالية والمحاسبة - جنيف	٪١٠٠
البنك العربي للأعمال ش.م.ل. - بيروت	٪٦٦ر٦
البنك العربي لتونس - تونس	٪٦٤ر٢
البنك العربي الفلسطيني للاستثمار - رام الله	٪٥٥
بنك عُمان العربي - عُمان	٪٤٩
البنك العربي الوطني - السعودية	٪٤٠
شركة التأمين العربية - لبنان	٪٣٦ر٨
شركة الأبنية التجارية - لبنان	٪٣١ر٨


أحمد
بن بيات

لؤلؤة دبي: وسط تجاري جديد

أعلن مؤخراً عن مشروع لؤلؤة دبي، وهو مشروع معماري فريد يعكس الرؤيا الحضارية لتطوير المدينة من خلال إنشاء وسط تجاري حيوي في قلب دبي الحديثة. يقع المشروع الجديد في حرم منطقة دبي الحرّة للتكنولوجيا والإعلام بين جزيرة النخلة وشارع الشيخ زايد، وهو مشروع مدني متكامل يضيف نكهة مميّزة إلى المشاريع السكنية والترفيهية والتجارية الطموحة التي تنفذها مدينة دبي.

وفي تعليق له على المشروع الجديد، يقول **أحمد بن بيات**، مدير عام سلطة المنطقة الحرّة للتكنولوجيا والإعلام: "يشكّل مشروع لؤلؤة دبي تطوّراً نوعياً وعلامة جديدة على طريق النمو الحضاري متسارع الوتيرة في دبي، حيث يأتي المشروع في إطار الرؤيا المستقبلية لولي عهد دبي **محمد بن راشد** الرامية إلى تعزيز مكانة دبي كمدينة عالمية المستوى تضاهي في قدراتها دول العالم الكبرى".

ومن المتوقع أن يكتمل المشروع بمختلف مراحله في أيار / مايو 2006 ليضمّ نحو 2000 وحدة سكنية تُطل على مناظر خلّابة لمدينة "دبي الجديدة".

استثمارات "كامكو"

تمّ رسمياً الإعلان عن تأسيس الشركة المتحدة للخدمات الطبية وانتخاب مجلس إدارتها برئاسة د.**هيثم محمود حاجي حيدر** وعضوية **سعدون عبدالله علي** و**حازم خالد البريكان**.

وتشكّل الشركة جزءاً من استراتيجية "كامكو" في القطاع الطبي بعد أن استثمرت شركة عيادة الميدان لخدمات طب الفم والأسنان، والشركة الكويتية للخدمات الطبية، والشركة العالمية للخدمات الصحية التي تملك عيادة "انترناشونال كلينيك".

وكالة B.M.W. في مصر لتحالف خليجي - ألماني

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

أوشكت المفاوضات السرية الدائرة منذ فترة بين شركة B.M.W الألمانية للسيارات - مقرّها ميونيخ - وتحالف من رجال الأعمال يضمّ ثلاثة أطراف بينهم قطري وعماني وألماني على إنهاء اتفاق على منح التحالف "الخليجي الألماني" توكيل السيارة في مصر خلفاً لشركة الفتوح لتجميع السيارات التي تدير توكيل B.M.W في مصر منذ منتصف السبعينات.

ومن المقرّر أن يتمّ الإعلان رسمياً عن نقل الوكالة أوائل نيسان/أبريل الجاري بعد التوصّل لاتفاق مع رجل الأعمال المصري **حسام أبو الفتوح** - الموقوف حالياً في السجن على ذمة التحقيق في قضايا جنائية ومصرفية - صاحب التوكيل الأصلي على سداد مبلغ يراوح بين 100 و150 مليون جنيه نظير تنازله عن التوكيل لـ "الكونسرتيوم" الجديد.

وكشفت مصادر قريبة من المفاوضات لـ "الاقتصاد والأعمال" أنّ مسؤولي الشركة الألمانية التقوا **حسام أبو الفتوح** في السجن مرتين بتصريح خاص من النائب العام للتفاهم معه حول المبلغ المطلوب للتنازل عن التوكيل إلّا أنه لم يتمّ التوصّل لاتفاق بسبب مطالبة **أبو الفتوح** بـ 300 مليون جنيه خصوصاً وأن المبلغ الذي سيدفعه الوكلاء الجدد سيحصل عليه فوراً بنك القاهرة سداداً لجزء من مديونية **أبو الفتوح** للبنك البالغة 1,3 مليار جنيه وأنّ **أبو الفتوح** لن يحصل على أي مبلغ من قيمة التنازل عن الوكالة.

وكان **حسام أبو الفتوح** قد تعرّض لمتاعب قانونية نهاية العام الماضي بسبب إصداره شيكات من دون رصيد لصالح بعض البنوك والتي استصدرت ضده أحكاماً بالسجن راوحت بين 6 أشهر وثلاث سنوات في قضايا الشيكات وتمّ التحفّظ على ممتلكاته والتي تشمل 13 شركة تنضوي تحت مسمّى مجموعة أبو الفتوح ومن بينها شركة الفتوح لتجميع السيارات التي تدير توكيل B.M.W بخلاف مصنع لتجميع السيارة في مدينة السادس من أكتوبر ومراكز عدّة للبيع والصيانة.

كما إتهم **أبو الفتوح** في قضية تهريب جمركي وحيازة أسلحة وأجهزة اتصال ممنوع حيازتها حيث تمّت إحالته على محكمة أمن الدولة العليا.

وكان أداء توكيل B.M.W في السوق المصرية قد تعرّض لهزة شديدة خلال العامين الماضيين لأسباب عدة بعضها يتعلق بالمنافسة الشديدة في السوق وحالة الركود الراهنة وبعضها يتعلّق بالمتاعب المالية التي تواجه شركات أبو الفتوح وتعرّضها للتعثر ورفض البنوك الدائنة تعويمها ما ترتّب عليه تراجع مبيعات السيارة في السوق لحساب "مرسيدس" التي تمثّل المنافس التقليدي لسيارة B.M.W في الأسواق العربية بصفة عامة.

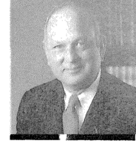
فقد نجحت "مرسيدس" التي يتمّ تجميع بعض موديلاتها في مصر بمعرفة الشركة الوطنية للسيارات "ناتكو" المملوكة لرجل الأعمال **سامي سعد** من بيع 1645 سيارة في العام الماضي 2002 بينما لم تتمكّن B.M.W من بيع سوى 491 سيارة فقط من الفئة الثالثة المجمّعة محلياً منها 318 سيارة من الفئة الثالثة العادية و173 سيارة من الفئة الثالثة طراز هاي لاين، وذلك إضافة إلى 220 سيارة من الفئة الخامسة المجمّعة محلياً، وهذه الأرقام لم تلب طموح الشركة الأم، الأمر الذي دفع باتجاه سرعة تغيير الوكيل في مصر.

شركة سعودية يابانية في قطاع المياه

دخلت السوق السعودية، مؤخراً، شركة جديدة سعودية يابانية هي شركة "أكوا باور ساساكورا". ويتمحور نشاط الشركة حول تنفيذ عقود وتركيب وتشغيل وصيانة محطات تحلية المياه المالحة والطاقة.

و"أكوا باور ساساكورا" هي وليدة شراكة بين الشركة العربية لتنمية المياه والطاقة لـ أكوا باور (ACWA POWER)، وهي شركة سعودية ذات مسؤولية محدودة تعود ملكيتها إلى شركة المهيدب القابضة ومجموعة شركات عبد الله أبو نيان، وشركة ساساكورا الهندسية اليابانية، التي تملك خبرة عالمية في مجال الهندسة والتصميم وتنفيذ وتشغيل وصيانة محطات التحلية. إضافة إلى شركة أيتوتشو، إحدى أكبر الشركات التجارية اليابانية.

انفستكورب: إعادة هيكلة الأسهم العادية



الريس التنفيذي نمير قيردار

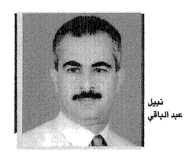
أقرّت الجمعية العمومية غير العادية لبنك انفستكورب خطة لإعادة هيكلة رأس مال البنك للأسهم العادية. وتقضي هذه الخطة بدمج كل 1000 سهم عادي لتصبح سهماً عادياً جديداً، وحدّدت الحد الأدنى للمساهمة الواحدة بـ 100 سهم من الأسهم الجديدة.

وأوضح البنك أنّ هذه الخطة لن تؤدي إلى زيادة أو تخفيض رأس مال "إنفستكورب"، كما لن يكون لها أي تأثير على حقوق الأسهم الممتازة فيه. وسيكون على المساهمين شراء أسهم إضافية (متى دعت الحاجة) من أسهم خزانة "إنفستكورب"، وذلك لزيادة مساهماتهم إلى الحد الأدنى المطلوب أو لتقريب مساهماتهم إلى مضاعف الـ 1000 سهم، حتى لا تكون لهم كسور في الأسهم بعد عملية دمج الأسهم. وسيقوم البنك بإعادة شراء الأسهم بالقيمة العادلة من المساهمين الذين لا يرغبون برفع عدد أسهمهم بسبب انخفاضها عن الحد الأدنى المطلوب أو امتلاكهم لكسور في الأسهم نتيجة للدمج.

وأوضح "إنفستكورب"، في بيان أصدره، "أن الهدف الأساسي للخطة هو إقامة قاعدة مساهمين تنسجم مع أهداف البنك الستراتيجية وتحقيق تناسق وانسجام أكبر بين مصالح أصحاب رأس المال والمستثمرين والإدارة، وجميع هؤلاء لديهم منظور استثماري بعيد المدى لتحقيق نمو في رأس المال بدلاً من تحقيق أرباح من خلال المتاجرة في أسهم البنك على المدى القصير. وفي سبيل تحقيق عملية التنسيق الوثيق والاتصال مع قاعدة المساهمين والتي سيتمّ التركيز عليها، فإنّ "إنفستكورب" يهدف كذلك إلى تبني معايير جديدة في تقديم التقارير الدورية وهو ما تمّ الموافقة عليه من قبل المساهمين خلال اجتماع الجمعية العمومية غير العادية، بعد الحصول على موافقة الأجهزة الرقابية المعنية".

وتوقّع البنك أن يبادر مساهموه الحاليون الذين قدموا الدعم للبنك على مدى 20 عاماً، بتحقيق اشتراطات الحد الأدنى المطلوب للمساهمة، إلاّ أنه أكّد أن عملية إعادة شراء الأسهم من الذين لا يرغبون، لسبب أو لآخر، أو غير القادرين على رفع مساهمتهم إلى الحد الأدنى المطلوب، ستتم بالقيمة العادلة. وذكر أنّ المساهمين الذين قاموا بالاستثمار في أسهم "انفستكورب" منذ تأسيسه سيحققون عائداً على الاستثمار يبلغ 20 في المئة سنوياً على مدى الـ 20 عاماً، ويعتبر ذلك معدلاً ممتازاً خلال هذه الفترة الزمنية الطويلة.

"لجين": نمو مطّرد



نبيل عبد الباقي

قال المهندس **نبيل عبد الباقي**، المدير التنفيذي لشركة "لجين لشبكات الاتصال" (مقرّها دبي)، أنّ أعمال الشركة تشهد نمواً سنوياً يراوح بين 30 و40 في المئة، من حيث حجم العائد على الأعمال Turn-Over وحجم الزبائن الكبار للشركة. وأضاف **عبد الباقي**: "يعود هذا النمو إلى الثقة والمصداقية والإدارة الجيّدة وجهود فريق العمل الذي تتمتع به الشركة. ونحن نتطلع إلى نمو كبير في أعمالنا في الفترة المقبلة، والتي بدأت بوادره تظهر منذ افتتاح فرعنا في أبو ظبي العام 2001 ومن ثمّ افتتاح فرع قطر".

يذكر أنّ شركة "لجين لشبكات الاتصال" حازت مؤخراً على شهادة تقدير من الإدارة العامة للخدمات الإلكترونية في شرطة دبي، بعد تنفيذ الشركة لمشروع الربط الإلكتروني المعلوماتي لأنظمة الجنسية والإقامة.

فتح الله ولعلو

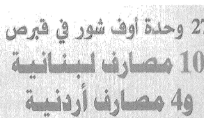
إفلاس بنك الإنماء المغربي

لم يرغب وزير المالية **فتح الله ولعلو** في استخدام كلمة "إفلاس" وهو يتحدّث لرجال الإعلام عن مصير البنك الوطني للإنماء الاقتصادي، وحاول أن يجد كل المفردات التي تبعد صفة "إفلاس" عن مؤسسة عمومية كان مرتقباً منذ أشهر عدّة. ومع ذلك فإنّ بنك الإنماء قد أفلس فعلاً وتتمّ حالياً تصفية "تركته" من حسابات زبائن وودائع وقروض وتصفية مشاكل العاملين فيه.

بلغ بنك الإنماء درجة الإفلاس بعد تسيير (إدارة) غير ناجحة لسنوات عدة في غياب رد فعل سلطات الوصاية نظراً لبعض الحساسيات السياسية، وليس صدفة أن تطلق عليه أوساط الأعمال في المغرب "الصندوق الأسود".

ولم تقدّر المؤسسة مخاطر القروض الممنوحة يميناً ويساراً وعندما أصبحت ملزمة بإعادة تصنيف القروض وفق القواعد الاحترازية التي وضعها البنك المركزي، أفرزت حصيلتها المالية خسائر كبيرة بلغت 1,87 مليار درهم (180 مليون دولار) العام 2001، ممّا قلّص أموالها الذاتية إلى 64 مليون درهم (6 ملايين دولار) فقط مقابل 1,25 مليار درهم (120 مليون دولار) العام 2000. وقد حاولت وزارة المالية إعادة رسملة البنك انطلاقاً من تجارب سابقة بالقرض العقاري والسياحي، لكن يبدو أنها اصطدمت بعدم تجاوب بنوك القطاع الخاص فلجأت إلى مؤسستين عموميتين هما قرض الإيداع والتدبير والقرض الفلاحي. وبموجب هذا القرار كلّفت المؤسسة الأولى بأنشطة بنك الإنماء وحوّلتها لبنك أعمال (الاستشارة المالية) فيما منحت الثاني شبكة الوكالات وجزء مهم من العاملين بها. أمّا العاملون في المقرّ الرئيسي فلم يحسم بعد في مصيرهم وإن كانت بعض الأخبار تتحدّث عن توجيههم لمؤسسات عمومية عدّة.

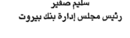
ويربك هذا الإفلاس القائمين والعاملين في البنك المغربي لأفريقيا والشرق على اعتبار أن هذه المؤسسة فرع تابع لبنك الإنماء، وقالت مصادر وزارة المالية المغربية أن هذه المؤسسة ستعرف نفس مصير البنك الأم بحيث ستحوّل الوكالات للقرض الفلاحي الذي كان مختصاً في العالم القروي وسيكون عليه بفعل هذا التغيير أن يصبح بنكاً شاملاً.



27 وحدة أوف شور في قبرص
10 مصارف لبنانية و4 مصارف أردنية



سليم صفير
رئيس مجلس إدارة بنك بيروت



الهاشمي مغاوي

دخل بنك بيروت مؤخراً نادي البنوك اللبنانية التي لها فروع أوف شور في قبرص، مدشّناً رسمياً ترخيصاً كان حصل عليه بنك بيروت خلال الصيف الماضي. وهذا التواجد الخارجي للبنك يشكّل المحطة الثالثة بعد استحداث مكتب تمثيلي في دبي نتيجة لتحالف ستراتيجي مع بنك الإمارات الدولي، وبعد امتلاكه بنكاً تابعاً في لندن نتيجة شراء ودمج بنك بيروت الرياض خلال تموز/يوليو الماضي.

وبنك بيروت حمل في هذه الخطوة "الرقم 10" في نادي الأوف شور اللبناني في الجزيرة الذي بدأ يتواجد تباعاً منذ اندلاع الأحداث اللبنانية منتصف السبعينات، واضطرار المصارف إلى إيجاد نوافذ لها في الخارج، والواقع أن اللائحة اللبنانية تضمّ المصارف الآتية: الأوروبي للشرق الأوسط "بيمو"، بيبلوس، المتّحد (ضمن مجموعة البحر المتوسط)، بيروت والبلاد العربية، لبنان والمهجر، الاعتماد اللبناني، فدرال (الشرق الأوسط)، سوسيتيه جنرال، سرادار (مكتب تمثيل، لبنان والخليج، ثم بنك بيروت).

وتعتقد إدارة بنك بيروت أن فرع ليماسول (أوف شور) يمكنه أن يقدّم بعض الخدمات المصرفية إلى شريحة من الزبائن سواء في مجال التمويل التجاري (الاعتمادات المستندية) أو في مجال خدمات الخزينة والقطع، أو في مجال الإيداعات للزبائن الذين يرغبون في أن تكون لهم "محطة" مصرفية خارج لبنان وفي بلد مجاور. كما يشكّل فرع "الأوف شور" حلقة مكملة لتواجد البنك في لندن ما يساعد على تمويل العمليات التجارية بين أوروبا والشرق الأوسط عبر الموانئ القبرصية.

جنة الأوف شور

من المعروف أن في قبرص 27 مصرفاً دولياً (أوف شور)، يشكّل الوجود اللبناني مركز الثقل فيه (10 فروع ومكتب تمثيلي) إضافة إلى 4 مصارف عربية (أردنية)، وبالتالي فإنّ التواجد العربي ومن ضمنه اللبناني يمثّل أكثر من 50 في المئة من إجمالي المصارف الدولية من حيث العدد. وتتوزّع المصارف الـ 12 غير العربية على جنسيات بريطانية وروسية ويونانية وفرنسية. ومن غير الواضح كيفية توزّع الحصص السوقية بين المصارف الـ 27.

ولكن ما هو حجم بنوك الأوف شور في الجزيرة؟ وما هو العمود الفقري لنشاطها؟ تشير الأرقام غير الكافية الصادرة عن البنك المركزي القبرصي أن إجمالي أصول الوحدات المصرفية الخارجية بلغ نحو 9 مليارات دولار في نهاية أيار/مايو 2002. وتتوزّع هذه الأصول بنسبة متساوية تقريباً بين: إيداعات لدى بنوك (أنتربنك)، تسليفات وقروض وحسم سندات، واستثمارات.

ويستمدّ الوجود المصرفي الخارجي في الجزيرة القبرصية نشاطه من:

1 – التعامل مع مجموعة من التجّار والمستوردين السوريين الذين يعتمدون تاريخياً إلى فتح اعتماداتهم عبر هذه المصارف في قبرص، بالنظر إلى عدم وجود قطاع مصرفي خاص ونشط في سورية، وفي انتظار بدء العمل الفعلي للمصارف الخاصة الخمسة التي تمّ الترخيص لها في سورية مؤخراً.

تتلقى المصارف الخارجية في قبرص حيّزاً من النشاط الآتي من الأردن ومن مصر لاعتبارات عدة أبرزها ما يتعلق بالاعتبارات الضريبية.

أمّا من حيث طبيعة العمليات المصرفية فإنّ مركز الثقل فيها يتركّز على تمويل التجارة (اعتمادات وبوالص)، إضافة إلى الكفالات وتمويل بعض المشاريع والعقود التي تتمّ في بلدان مختلفة وبخاصة تلك التي لا يتوافر فيها جهاز مصرفي خاص ومتطوّر.

إلى ذلك، فعلى الرغم من عدم قدرة هذه المصارف على العمل ضمن قبرص ايداعاً وإقراضاً، إلاّ أن الحكومة القبرصية أجازت مؤخراً إمكان مشاركة بنوك الأوف شور في القروض المشتركة ولآجال متوسطة التي تنظّمها المصارف القبرصية الرئيسية لتمويل بعض المشاريع العائدة إلى الحكومة.

القرض الشعبي الجزائري: خط تمويل فرنسي

خلال زيارة الرئيس **جاك شيراك** إلى الجزائر، تمّ التوقيع على اتفاق خط اعتماد بقيمة 80 مليون يورو بين الوكالة الفرنسية للتنمية (AFD) وبنك القرض الشعبي الجزائري (CPA).

وقال الرئيس المدير العام لـ"القرض الشعبي" **هاشمي مغاوي** إن هذا الخط التمويلي يساعد البنك على تنفيذ برامجه الاستثمارية خصوصاً في مجال تمويل المؤسسات الصغرى والمتوسطة (PME) مع الإشارة إلى أن نسبة 40 في المئة من تمويلات البنك هي قروض استثمارية، وأكّد أن البنك سيتدخّل بشكل فاعل في تمويل مشاريع إعادة تأهيل المؤسسات الصناعية شرط أن تتوافر لدى هذه المؤسسات شروط النجاح والقابلية على النمو والتطوّر.

من جهة ثانية صرّح **مغاوي** لـ"**الاقتصاد والأعمال**" أن مشروع خصخصة القرض الشعبي الجزائري لا يزال على نار ساخنة ويجري البحث عن بنك أعمال دولي لإنجاز الملف الخاص بهذه العملية التي تستهدف في الدرجة الأولى إقامة شراكة بين القرض الشعبي وأحد المصارف الدولية، وعلى الأرجح يكون مصرفاً فرنسياً، وذلك بهدف الاستفادة من الخبرات المصرفية الدولية في هذا المجال، ما يساعد "القرض الشعبي الجزائري" على رفع مستوى خدماته فيتمكّن من مواجهة المنافسة المرتقبة عند فتح السوق الجزائرية على الخارج بشكل كامل، مع العلم أن المنافسة حاصلة حالياً.



الوليد بن طلال يرأس اجتماع مجلس الإدارة

مساهمون جدد في مشروع توشكى في مصر

انضم مساهمون جدد إلى شركة المملكة للتنمية الزراعية KADCO التي أنشأها في العام 1997 الأمير **الوليد بن طلال** لاستصلاح أكثر من 100 ألف فدان في منطقة توشكى في مصر، وتصنّف مزرعة شركة المملكة للتنمية الزراعية KADCO بأنها أكبر مزرعة في العالم نظراً لضخامتها ومساحتها الشاسعة. ويهدف المشروع إلى إنشاء مجتمع زراعي صناعي متكامل من أجل إعادة التوزيع الجغرافي في جمهورية مصر العربية، ويقدر إجمالي تعداد السكان في المراحل الأولى بنصف مليون نسمة يزداد تدريجياً حتى ثلاثة ملايين على المدى البعيد.

والمساهمون الجدد، الذين قُدّرت مساهماتهم بنحو 150 مليون دولار، هم: **الشيخ محمد بن عيسى الجابر** رئيس مجلس إدارة شركة أجواء السعودية، البنك الأهلي المصري ممثلاً بـ**فاروق العقدة** رئيس مجلس الإدارة، الجماهيرية الليبية ممثلة بـ**أحمد قذاف الدم**، **هشام طلعت مصطفى** رئيس مجلس إدارة مجموعة طلعت مصطفى، شركة سن وورلد Sun World الأميركية ممثلة بـ**دافيد فين**.

وعقد مجلس إدارة شركة المملكة للتنمية الزراعيةKADCO اجتماعاً برئاسة الأمير **الوليد بن طلال** حضره المساهمون الجدد. عرض خلاله الأمير **الوليد** لما تمّ تحقيقه من نجاحات، وعزا ذلك إلى المناخ الاستثماري الجيد في مصر وإلى توفر الخبرات الإدارية والفنية عالية المستوى لإدارة المشروع وتحقيق أهدافه، بحيث أصبحت منتجات الشركة تصدّر إلى الدول الأوروبية وتنافس على نطاق عالمي.

وقدّم د. **أحمد جويلي**، رئيس مجلس إدارة KADCO تقريراً مفصلاً عن المصروفات، وعن مساهمة **الوليد بن طلال** في الشركة التي بلغت أكثر من 100 مليون جنيه مصري. وأوضح أنه مع إعلان الحكومة المصرية منطقة توشكى منطقة تجارة حرة أصبحت KADCO تتبع قوانين المناطق الحرّة وبالتالي فهي معفاة من الجمارك، وضريبتي المبيعات والخدمات.

بيت التمويل: مرابحة لتطوير مطار اسطنبول

شارك بيت التمويل الكويتي في مرابحة لصالح شركة TAV التركية بقيمة 60 مليون دولار بالتعاون مع HSBC وبنوك أخرى وذلك لتطوير مطار اسطنبول الدولي.

وبذلك يبلغ إجمالي محفظة بيت التمويل (بيتك) من تمويل المشاريع الكبرى للبنى التحتية والخاصة بالطاقة والاتصالات والنفط والغاز نحو مليار دولار. وأبرز المشاريع التي شارك "بيتك" في تمويلها هي محطة كهرباء الشويحات في أبو ظبي ومشروع إيكويت للبتروكيميائيات في الكويت.



بدر المخيزيم
رئيس
مجلس الإدارة

ويعتزم "بيتك" التوسّع في تركيا، وهو يملك حصة مؤثرة في بيت التمويل التركي الذي سيقوم الأخير بزيادة عدد فروعه. ويعد بيت التمويل التركي أكبر المصارف الإسلامية الخمسة العاملة هناك.

عبد الوهاب
أحمد حمزة

مؤسسة التنمية السودانية

تمّ انتخاب **عبد الوهاب أحمد حمزة** مدير عام مؤسسة التنمية السودانية عضواً ممثلاً لشرق أفريقيا في مجلس إدارة مركز تنمية القطاع الخاص CDE في بروكسل، الذي عقد اجتماعه الأول مؤخراً في العاصمة البلجيكية.

ناقش الاجتماع عدداً من القضايا التي تهم المركز وفي مقدمها برنامج العمل وموازنة تنمية القطاع الخاص، ووفقاً لبرنامج العمل يستثمر المركز قدراته الذاتية لدعم القطاع الخاص في دول مجموعة ACP (المجموعة الأفريقية الكاريبية الباسيفيكية) وحث مؤسسات القطاع الخاص الأوروبية على الشراكة مع القطاع الخاص في دول المجموعة المذكورة وتحديد فرص التعاون مع دول الاتّحاد الأوروبي.

واشتمل برنامج المركز على تخصيص مبلغ 110 ملايين يورو لمدة 7 سنوات بهدف ترقية الاستثمار في دول المجموعة الأفريقية من خلال جذب الاستثمار ونقل التكنولوجيا للقطاع الخاص.

الاستثمار في أذربيجان

ينعقد في باكو – عاصمة أذربيجان – بين 7 و9 أيار/مايو المقبل مؤتمر دولي تحت عنوان: "الاستثمار في أذربيجان: بوابة إلى الجمهوريات المستقلة حديثاً".

تنظم المؤتمر نيابة عن الحكومة الأذربيجانية الهيئة السويسرية لتسهيل الاستثمارات (SOFI) بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية (TFC) التابعة للبنك الدولي وسكرتارية الشؤون الاقتصادية (Seco) لدى الاتّحاد السويسري.

ويشكّل المؤتمر فرصة أمام الشركات لتطوير استثماراتها في القطاعات غير النفطية في الاقتصاد الأذري، لا سيما في الزراعة والنسيج والصناعة والبنية التحتية والخدمات المالية والخدمات والمنتجات المتعلّقة بحقول النفط.

وسيتيح المؤتمر الفرصة لإقامة حوار مباشر مع المسؤولين ولزيارة بعض المصانع الأجنبية العاملة.

الرياض: مشروعان لبناء مركزين تجاريين





على الرغم من الأحداث الإقليمية التي تشهدها المنطقة، ما زالت العاصمة السعودية الرياض تشهد العديد من المشاريع الاستثمارية المميزة. يقع أحد هذه المشاريع في شارع العليا العام على عقار مساحته 11000 متر مربع وتعود ملكيته إلى أبناء المرحوم **محمد الدغيثر**.

وضع الدراسات الهندسية للمشروع THE OLAYA PLACE مكتب CALLISON الهندسي في العاصمة الأميركية واشنطن، في حين تقوم شركة طروق السعودية اللبنانية للمقاولات المحدودة بتنفيذه بحجم استثمار يبلغ نحو 170 مليون ريال سعودي، ويتوزّع المشروع على طبقتين تحت الأرض كمواقف للسيارات، و7 طبقات فوق الأرض خصصت للمعارض والمكاتب التجارية، ويستغرق إنجاز المشروع نحو 26 شهراً.

أمّا المشروع الثاني، وهو "مركز الجميعة التجاري" فيقع على تقاطع طريق الملك فهد مع طريق الأمير عبد الله، وتقوم بتنفيذه شركة طروق السعودية اللبنانية للمقاولات المحدودة وذلك على عقار مساحته 3000 متر مربع وبحجم استثمار يناهز 70 مليون ريال سعودي. وضع الدراسات الهندسية للمشروع مكتب خطيب وعلمي للاستشارات الهندسية، ويتوزّع على طبقتين تحت الأرض كمواقف للسيارات، و8 طبقات فوق الأرض كمكاتب ومعارض تجارية. وتعود ملكية المشروع إلى **عبد الله الجميعة**، ويتطلب إنجازه نحو 20 شهراً.

من جهة أخرى، بموافقة أمير منطقة الرياض ورئيس الهيئة العليا لتطويرها الأمير **سلمان بن عبد العزيز** بدأت الهيئة في تنفيذ مشروع مسح إستعمالات الأراضي في مدينة الرياض الذي يُعد الأكبر من نوعه في منطقة الشرق الأوسط، بتكلفة نحو 3 ملايين ريال ويستغرق إنجازه عاماً واحداً. يشمل المسح جميع الاستعمالات السكنية والتجارية والصناعية والحكومية والزراعية؛ كذلك قامت الهيئة ببناء خريطة أساسية رقمية موحدة لمدينة الرياض، ترتكز على أفضل المنهجيات والتقنيات الحديثة وتهدف إلى تسهيل عمليات تبادل المعلومات على مستوى المدينة بين الأجهزة المختلفة في القطاعين العام والخاص.

تأجيل "المنتدى الاقتصادي العربي- الأميركي"

نظراً للأوضاع غير المستقرة في منطقة الشرق الأوسط ومع تركّز الاهتمام على القضايا المستجدة على جبهة العراق، تقرر تأجيل موعد "المنتدى الاقتصادي العربي– الأميركي" إلى 28 أيلول/سبتمبر 2003، بعد أن كان مقرراً عقده ما بين 15 و17 أيار/ مايو المقبل في مدينة ديترويت في الولايات المتحدة الأميركية. وبحسب الجهات المنظمة، فإنّ التجاوب الذي لقيه المنتدى والحاجة القصوى لضمان نجاحه شكّلا عاملين أساسيين في تغيير الموعد.

و"المنتدى الاقتصادي العربي– الأميركي" هو من تنظيم جامعة الدول العربية والغرفة التجارية الأميركية العربية وبالتعاون مع مجموعة الاقتصاد والأعمال. ويهدف المنتدى إلى المباشرة بعملية بناء التفاهم والتعاون ما بين العالم العربي والولايات المتحدة من خلال الاقتصاد، إضافة إلى أنّ تفعيل التجارة المتبادلة يؤدي إلى أوضاع اقتصادية أفضل وبالتالي الاستقرار في الأسواق الاقتصادية.

أحمد بن بيات

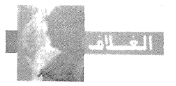
لؤلؤة دبي: وسط تجاري جديد

أُعلن مؤخراً عن مشروع لؤلؤة دبي، وهو مشروع معماري فريد يعكس الرؤيا الحضارية لتطوير المدينة من خلال إنشاء وسط تجاري حيوي في قلب دبيّ الحديثة. يقع المشروع الجديد في حرم منطقة دبيّ الحرة للتكنولوجيا والإعلام بين جزيرة النخلة وشارع الشيخ زايد، وهو مشروع مدني متكامل يضيف نكهة مميّزة إلى المشاريع السكنية والترفيهية والتجارية الطموحة التي تنفذها مدينة دبيّ.

وفي تعليق له على المشروع الجديد، يقول **أحمد بن بيات**، مدير عام سلطة المنطقة الحرّة للتكنولوجيا والإعلام: "يشكّل مشروع لؤلؤة دبي تطوّراً نوعياً وعلامة جديدة على طريق النمو الحضاري متسارع الوتيرة في دبيّ، حيث يأتي المشروع في إطار الرؤيا المستقبلية لولي عهد دبيّ **محمد بن راشد** الرامية إلى تعزيز مكانة دبيّ كمدينة عالمية المستوى تضاهي في قدراتها دول العالم الكبرى".

ويضيف **جمال أبو عيسى**، الرئيس التنفيذي في مجموعة "أمنيكس" التي تطوّر مشروع لؤلؤة دبي: "تشتهر دبيّ بمبادراتها المبتكرة وهي ما زالت تفاجئ وتثير دهشة العالم بمشاريعها التطويرية المميزة. سيجمع مشروع الوسط التجاري لمدينة دبيّ كل العناصر التي تشكّل مركزاً مجتمعياً متكاملاً للتواصل والتفاعل بين عناصره المختلفة. فهو سيضم المراكز الثقافية والتراثية والفنادق ومراكز المؤتمرات والمكاتب والمنازل، فضلاً عن مركز للتكنولوجيا مما سيجعل لؤلؤة دبي بمثابة بيئة مدنية متكاملة".

ومن المتوقع أن يكتمل المشروع بمختلف مراحله في أيار/ مايو 2006 ليضم نحو 2000 وحدة سكنية تُطلّ على مناظر خلّابة لمدينة "دبي الجديدة"، بما في ذلك مشروع "النخلة" الذي يقع في مواجهة لؤلؤة دبي. كما ستقام فيه منشآت تجارية على مساحة 1,2 مليون قدم مربع في حين ستتضمن تلك المنشآت أحدث التجهيزات التقنية.



الحرب المأزق

كتب د. شفيق المصري

كانت المواقف الرسمية الأميركية والبريطانية، قبيل الحرب على العراق وفي أثنائها، تركّز على عدد من الرهانات المعلنة: إنّ هدف هذه الحرب إزالة أركان النظام العراقي المتمثّل بالرئيس ومعاونيه، وكشف السلاح ذي الدمار الشامل وتدميره، وتحرير الشعب العراقي، وإعادة إعمار العراق. وكان المسؤولون الأميركيون والبريطانيون يكرّرون وعودهم في أنّ هذه الأهداف ستتحقق في وقت قصير وبكلفة منخفضة، إلاّ أنّ وقائع هذه الحرب على العراق أسقطت الرهانات والوعود معاً ووضعت الدول جميعاً أمام مأزق الخطوة الثانية من دون أي هامش واسع للتعديل أو التبديل:

– الولايات المتحدة وبريطانيا لا تستطيعان التراجع وإنما ستدفعان باتجاه التقدّم والحصار مهما طال الوقت وبلغت الكلفة.

– النظام العراقي مضطر (تحت عنوان الاستدراج إلى المستنقع والمقاومة) إلى الصمود والتصدّي مهما بلغ حجم التدمير والخسائر.

– الدول المجاورة مضطرة إلى الانسياق في الالتزامات التي قطعتها واستمرار تنفيذها على الأرض.

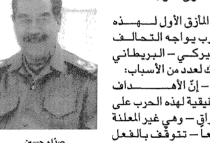
– الدول الأوروبية الأخرى (بما فيها فرنسا وألمانيا) مضطرة إلى القبول برأب الصدع مع الولايات المتحدة وبريطانيا من دون التنكّر إلى مواقفها المعلنة في التأكيد على عدم شرعية هذه الحرب.

– إسرائيل التي لا تبدو محشورة لغاية الآن تنتظر التوقيت المناسب لبدء الحصاد الذي تنتظره من حرب العراق، وهي تقوم الآن بتحضير أو بفرض أمور واقعة جديدة على أية طاولة مقبلة للمفاوضات العربية (المسبوقة بالطاولة الفلسطينية) – الإسرائيلية.

وبذلك فإنّ الكل في مأزق وإن بأحجام وأثقال مختلفة.



مجلس الأمن و"مأزق" الحرب





صدام حسين



طوني بلير

المأزق الأول

المأزق الأول لهذه الحرب يواجه التحالف الأميركي – البريطاني وذلك لعدد من الأسباب:

– إنّ الأهداف الحقيقية لهذه الحرب على العراق – وهي غير المعلنة طبعاً – تتوقف بالفعل على عامل الوقت، ذلك لأنّ جميع الدراسات التي سبقت الحرب كانت تحذّر تكراراً من إطالة أمدها. وكانت هذه الدراسات تنطلق من واقع الاقتصاد الأميركي المنهك من جهة، ومن واقع الاقتصاد العالمي الراكد من جهة ثانية. وكانت تحذّر أيضاً من الانعكاسات السلبية العديدة على هذين الاقتصادين معاً إن طالت الحرب. وبذلك فإنّ العمليات العسكرية، التي قوبلت بالمقاومة العراقية الشاملة، غرقت بالفعل في وحول المستنقع العراقي وإن حققت بالنتيجة انتصار التقدّم والتدمير والحصار. وهي، على كل حال، محاصَرة في أمنها العسكري الذي لم تستطع فرضه بشكل كامل على المناطق التي احتلتها، ومحاصَرة في أمنها التمويني بعد ابتعادها عن مراكز الانطلاق الأساسية، ومحاصَرة في أمنها السياسي لأنّ أحداً من الأطراف العراقية غير قادر على التعاطي معها إيجاباً بعد هذه المقاومة العراقية الشاملة ضدها.

إسرائيل تنتظر التوقيت المناسب لبدء حصاد ما تنتظره من حرب العراق

– وكما كانت حرب الخليج الثانية (العراق – الكويت) في رأي الرئيس **جورج بوش الأب** "بوتقة النظام العالمي الجديد"، تبدو الحرب الحالية على العراق – في نظر الرئيس **جورج بوش الابن** – "بوتقة الأمركة" كما كانت تخطّط لها إدارته. والأمركة في حدودها الجديدة قائمة على الأسلوب والقرار معاً: الأسلوب المتفرّد ولعله الاستفزازي – الفوقي في التعامل مع الآخرين من دول الشمال والجنوب معاً. والقرار المتفرّد الأمر الذي لا يتوقع تحفّظاً ولا رفضاً من أحد، إلاّ أنّ ظروف هذه الحرب ومقاومتها وكسر تفرّدها فرضت على الإدارة الأميركية إعادة الحساب ولا سيما مع الشركاء التقليديين، إذ إنّ الحلّ بل المخرج الوحيد المتاح حالياً لهذه المآزق الأميركية – البريطانية يتمثل في العودة إلى المظلّة الدولية واتفاق دول الشمال وإن كان ذلك تحت عناوين جديدة.



"قمّة الحرب" في أزروس



... حساب البيدر

وإذا كان القرار الأميركي – البريطاني لم يحترم الرأي العام في البلدين ومن ثمّ الرأي العام العالمي، فإنّ الظروف الصعبة التي واجهت حرب العراق لغاية الآن تدفع المسؤولين في البلدين إلى إعادة النظر بالتعاطي مع هذا الرأي العام الذي جرى تهميشه بوسائل عديدة، سواء في استخدام المعلومات المتراكمة التي كانت الأحداث الميدانية تكذّبها وتكشف زيفها، أو في الاعتقاد أن الرأي العام سيميل، بالنتيجة، إلى التعاطف "مع أبنائنا" الأميركيين والبريطانيين في ساحة القتال وإن كان معارضاً للحرب أصلاً.

إلاّ أن الأحداث المتتالية التي تعكس صور الضحايا والأسرى ومدى فاعلية المقاومة العراقية التي حالت دون التقدّم المنتظر... بدأت تؤثر سلباً في اتجاه هذا الرأي العام وفي ثقته بإدارته الرسمية عسكرياً وسياسياً وإعلامياً. ومع أنّ هذه الانطباعات المتراجعة لن توقف الحرب التي يصرّ عليها مرتكبوها، فإنها قد تنعكس سلباً على المصالح الانتخابية للقيادتين الأميركية والبريطانية معاً.

ومن المعروف أنّ التظاهرات الدولية التي شهدتها مدن العالم أجمع كانت منذ البدء استمراراً حاراً للمواقف الشعبية الأساسية التي بدأت تتبلور ضدّ العولمة بما تعني عملياً تحكّم الاقتصاد العالمي بسياسة الحكّام ودفعهم إلى التحكّم بمصير الشعوب سواء داخل دولهم أو خارجها. ولعلّ الشعارين الأساسيين لمعظم هذه التظاهرات "الناس قبل الربح" و"لا للدم من أجل النفط" قد يبرزان مجدّداً مع الكلفة المتزايدة لهذه الحرب.

أمّا الموقف الرسمي البريطاني فقد تولّى انتقاده الوزير المستقيل من حكومة بلير، **روبن كوك**، حيث قال إنّ بريطانيا ستجد نفسها الآن في وضع ديبلوماسي



ستندم عليه لأنها "أصبحت أقرب من اللازم إلى أميركا وأبعد مما ينبغي عن أوروبا". ويؤكّد الوزير المستقيل، احتجاجاً على سياسة رئيس الوزراء، أنه ليس من مصلحة بريطانيا أن تساهم في إضعاف مجلس الأمن ولا في تهميشه كما أنه ليس من مصلحتها الابتعاد عن العالمين الغربي والإسلامي.

الحرب الحالية على العراق في نظر جورج بوش الإبن هي "بوتقة الأمركة"

المأزق الثاني

والدول العربية في مأزق أيضاً سواء التي تنطلق منها القوات الأميركية والبريطانية لضرب العراق، أو التي رفضت المشاركة في هذه الحرب وكذلك رفضت السماح لهذه القوات الانطلاق من إقليمها، أو حتى تلك التي تدين الهجوم على العراق، مع أنّ مأزق هذه الأخيرة هو الأقل حجماً وكلفة.

فبالنسبة للدول الأولى كان عاملا الوقت والتخلّص من الحاكم العراقي مصيريين في إنقاذ سياستها أمام شعبها من جهة وأمام الرأي العام العربي وحتى العالمي من جهة ثانية. وإطالة أمد الحرب من دون الحسم المطلوب يدفعها إلى المزيد من الإحراج ويسقط مبررات الحرب تباعاً.

أمّا بالنسبة للمجموعة الثانية فلعل الضغط الأميركي – البريطاني سيتزايد عليها سواء من أجل تقديم التسهيلات المطلوبة أو البدء بتسديد الفواتير المقدّمة. هذا مع الإمعان في محاولات التدجين المستمرة بدءاً بالمواقف السياسية المطلوبة ومروراً بأدوات الضبط الأمني باتجاه المواطنين ووصولاً إلى تغيير البرامج التربوية وترشيد الإنفاق الاجتماعي الخيري وما إلى ذلك.

أمّا الدول الرافضة أصلاً محاولات التدجين الأميركي فإنها ترتقب مزيداً من الضغوط السياسية أو الديبلوماسية أو الاقتصادية من أجل الاصطفاف في التسوية الشرق أوسطية التي ستفرضها الإدارة الأميركية بعد حرب الخليج ووفقاً للمخططات الإسرائيلية التي يجري التحضير لها منذ فترة على أن تطفو على سطح الأوضاع الإقليمية مع الإنجاز الأميركي المنتظر في الحرب على العراق.

والحديث عن "خريطة الطريق" يشكّل في الواقع آلية طيّعة لاختيار التوقيت المناسب لإقرارها أميركياً والتقويم المناسب بعد إجراء التعديلات الإسرائيلية عليها. وإذا عكفت الإدارة الأميركية، بعد الحرب، على إجراء تعديلات إقليمية جديدة في المنطقة فإنها ستدعو الدول العربية إلى ما يمكن تسميته مؤتمر مدريد – 2، حيث تحضر مع هذا المؤتمر (إلى طاولة المفاوضات) الأمور الواقعة الجديدة التي تكون تداعيات الحرب على العراق قد أفرزتها.

المأزق الثالث

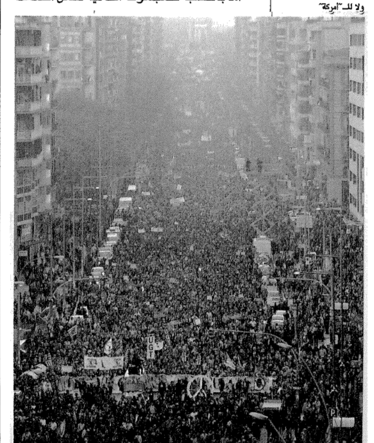
والأمم المتحدة، كمنظمة دولية، متورطة هي الأخرى بمأزق الحرب على العراق. ولعل هذا المأزق يتمثل في اعتبارات عديدة أهمها:

– إنّ الحرب على العراق تشكّل خرقاً صارخاً للشرعية الدولية وإنها عمل عدواني لم يستطع أن يجد له مبرراً سياسياً ولا عسكرياً ولا أخلاقياً ولا قانونياً. وبذلك فإنّ على هذه الأمم المتحدة، دفاعاً عن صدقيتها، أن تتخذ أي موقف شاجب وإن لم يكن فاعلاً حيال العدوان على العراق.

إلاّ أنّ الولايات المتحدة تتعامل مع القانون الدولي ومع سائر آلياته، بما فيها الأمم المتحدة، تعاملاً نسبياً ومحكوماً بالمصالح الأميركية تحديداً. وهي تعتبر أنها قادرة على ذلك طالما أنها تتحمّل نسبة 25 في المئة من تمويل المنظمة الدولية وسائر الوكالات الدولية المتخصصة والمرتبطة بها.

فالمأزق، لذلك، لا يقتصر على الإطار السياسي – القانوني فقط وإنما على الإطار التمويلي أيضاً. ولا يستبعد المراقبون أن تقدم الإدارة الأميركية على شلّ هذه المنظمة الدولية وتركها محصورة بالنشاط الإنساني العام فقط.

إنّ الدول الأخرى الدائمة العضوية في مجلس الأمن الدولي لا تبدو معنية بالأمم المتحدة بشكل مصيري قبل حرب العراق. وهي لم تسعَ إلى دفع هذه المنظمة وتمويل مشاريعها الانفاقية العادية أو الإنمائية المستقبلية – أمّا بعد الحرب على العراق فإنّ الأمر المطلوب بإلحاح هو الدفاع الجماعي عن الأمم المتحدة ومجلس الأمن الدولي،



لا للحرب ولا للـ"أمركة"



ومحاولة تأهيل هذه المنظمة الدولية وإطلاق فاعليتها على أكثر من صعيد.

ولعلّ المسعى الفرنسي القائم حالياً حول ضرورة إعادة تفعيل مجلس الأمن يشكّل المقترب الأساسي للتخلّص من مأزق اللاشرعيات المتعدّدة والمتراكمة التي تشهدها الدول في شمالها وجنوبها على السواء.

إنّ الفشل الذي واجه الولايات المتحدة في حربها على العراق – وهو فشل الوقت واستكمال الهدف – قد يدفعها مجدداً إلى الانضواء تحت مجلس الأمن الدولي. ويبقى السؤال المطروح دائماً حول مدى فاعلية هذا المجلس وشمولية قراراته.

المأزق الرابع

ولا تخرج تركيا عن المأزق ذاته الناتج عن الجبهة الشمالية للحرب على العراق. فهي مقيّدة بالتزاماتها الأيديولوجية – الإسلامية من جهة ومقيّدة بمصالحها الاقتصادية – الإقليمية من جهة ثانية. وهي موجّهة من قيادتها السياسية والعسكرية من جهة ثالثة. ومع أنّ المسؤولين الأتراك قد أعلنوا عدم التورّط في هذه الحرب، فإنهم احتفظوا بحقهم في فرض الاستقرار على حدود تركيا – العراق والدفاع عن هذه الحقوق بما قد يستدعي الانتشار في شمالي العراق. هذا مع العلم أنّ للجيش التركي يداً طولى في تقرير السياسة الدفاعية الداخلية والخارجية على السواء وما يستتبع ذلك من دخول هذه الحرب تحت شعارات مختلفة منها ضبط الحدود التركية، واتقاء أي نزوح كردي باتجاه تركيا ومنع تشكيل أية كيانية كردية متنامية وقابلة للتطوّر الاستقلالي في وقت قريب.

التظاهرات الدولية ضد الحرب هي استمرار للمواقف الشعبية المعارضة للعولمة

والمأزق التركي الآخر يتمثل في المساعدات الاقتصادية والمالية التي تقدّمها الولايات المتحدة أو تتبادلها معها بشكل متواصل ومطّرد. هذا إلى جانب الدعم الأميركي الموعود في سياق تسهيل دخول تركيا إلى الأسرة الأوروبية...

وتدرك تركيا أن مكاسب، إنّ لم نقل مغانم، هذه الحرب ستتوزّع على المشاركين وإنها إن لم تشارك بشكل أو بآخر في مجريات هذه الحرب فقد لا تنجح في المستقبل في حجز حصتها من هذه المكاسب الموعودة.

والمعروف أنّ تركيا تملك طموحاً جيوسياسياً وجيواقتصادياً أيضاً في المنطقة. وهي تسعى إلى تحقيق أكبر قسم ممكن من الطموحين معاً. وإذا اقتنعت أنّ ذلك كله منوّط بقدر مشاركتها الولايات المتحدة وبريطانيا في الحرب على العراق أو إذا طلب منها الجانب الأميركي تفعيل التنسيق التركي – الإسرائيلي العسكري المعقود بين الطرفين منذ العام 1996 فهل تستطيع تركيا رفض ذلك؟ وهل ستكون مستعدّة حينذاك إلى دفع ثمن الرفض والممانعة؟

أسئلة كثيرة تتراكم على كاهل الإدارة التركية السياسية وتشكّل المأزق التركي الراهن.

...كل الاحتمالات

وعلى رغم ضباب الحرب الذي يحجب أية رؤية تفصيلية وثابتة حول "العراق الجديد" الذي قد تنتجه هذه الحرب فإنّ هذا العراق "الجديد" سيكون جامعاً لعدد من الملامح الأساسية منها:

– إنه عاجز عن النهوض الاقتصادي والسياسي معاً ولذلك فإنّ أي حاكم محلي له سواء من المعارضة العراقية أو من المستقلين سيكون عاجزاً عن ممارسة أي دور إنقاذي أو إعماري من دون استقطاب دولي ترعاه الأمم المتحدة ذاتها. أمّا القول أن إعادة إعمار العراق ستموّل من عائداته النفطية، فإنّ في ذلك الكثير من الافتراض. وإذا علمنا أن الكلفة الأولى لهذه العملية لن تقلّ عن 100 مليار دولار من دون احتساب أضرار الحرب. وكذلك فإنّ كلفة استعادة الطاقة النفطية العراقية إلى طبيعتها التي كانت في 1977 (أي إنتاج 3,5 ملايين برميل يومياً) يستدعي مليارات الدولارات من أجل تحقيقها... إذا علمنا ذلك فإنّ العائدات النفطية الموعودة تصبح محكومة بالظروف العراقية الصعبة والتي ستزداد صعوبة، خلال العامين المقبلين على الأقل.

إنّ العراق الجديد سيكون حكماً إلى جانب القرار الأميركي سواء كان هذا القرار سياسياً داخلياً أو اقتصادياً إقليمياً أو متعلقاً بالتسوية وربما التصفية الشرق أوسطية. وهذا العراق الجديد سيشكّل نموذجاً – كما أعلن الرئيس الأميركي – "يحتذى به" من قبل الأنظمة العربية الأخرى. وهذا التصوّر الأميركي يعني، في ما يعنيه، أنّ الإدارة الأميركية ستحاول فرض هذا "النموذج" على سائر الدول الأخرى.

وأنّ العراق الجديد وإن كان فدرالياً كما ذكر بعض المسؤولين الأميركيين والبريطانيين فإنّ حكومته الفدرالية ستحافظ على حدودها الدنيا فقط على أن تُعطى الوحدات الأخرى مزيداً من الحرية الاقتصادية وحتى السياسية. ويمكن لهذا "العراق الجديد" أن يدشّن سياسته الخارجية بالتطبيع مع إسرائيل وبالإقبال على المؤتمرات الدولية والإقليمية التطبيعية الأخرى بما يساهم في محاصرة الدول الرافضة لهذه التسويات المفروضة مثل سورية ولبنان. ■



استمرار مخطّط إسرائيل القمعي ضد الفلسطينيين



لأسباب سياسية وجغرافية واقتصادية

أميركا تفضل نفط الرمال على نفط الجليد



أعادت أحداث 11 أيلول/ سبتمبر أزمة الاعتماد الزائد للولايات المتحدة على النفط المستورد من الخليج العربي إلى واجهة الاهتمام الرسمي والشعبي في الدولة الأكثر استهلاكاً للبترول في العالم. فالولايات المتحدة الأميركية تستهلك قرابة العشرين مليون برميل نفط يومياً (ما نسبته ربع استهلاك العالم) تستورد منها 11،25 مليون برميل، يأتي 30 في المئة من مجموع هذه الواردات من منطقة الخليج العربي. هذه الإحصاءات تعكس أمرين خطيرين: **الأول**، هو الأهمية الحيوية للنفط كمصدر رئيسي للطاقة في الولايات المتحدة، **والثاني**، أهمية منطقة الخليج العربي كمصدر رئيسي لواردات الولايات المتحدة النفطية. وبوجود "رجال النفط" في أعلى المناصب في الإدارة الأميركية – الرئيس **بوش** ونائبه **تشيني** ومستشارا الدفاع والأمن القومي – كثر الحديث الرسمي والإعلامي في العام المنصرم عن ضرورة البحث عن آفاق جديدة للنفط والسعي لتنويع مصادر النفط المستورد إلى الولايات المتحدة والأهم التركيز على ضرورة تقليل الاعتماد على نفط الخليج العربي وإذا أمكن، الاستغناء عنه!

تحديث صناعة النفط الروسية يحتاج إلى نحو 50 مليار دولار

وشهد العام المنصرم تحرّكاً أميركياً رسمياً حثيثاً في هذا الاتجاه أظهر بوضوح الأهمية القصوى التي توليه الإدارة الأميركية لموضوع "أمن الطاقة". وكان من أبرز محطات هذا النشاط عقد قمة أميركية – روسية في هيوستن للبحث في إمكانية تكوين شراكة نفطية بين الدولتين تساعد الولايات المتحدة على تخفيف اعتمادها على نفط الخليج العربي بينما تساعد روسيا في تطوير وتحديث صناعة النفط لديها وتأمين أسواق جديدة مستقرة لإنتاجها النفطي. ورافق هذا التقارب الأميركي – الروسي تركيز إعلامي أميركي مفاده أنّ الولايات المتحدة ربما تنجح أخيراً وفي المستقبل القريب باستبدال نفط الخليج العربي بالنفط الروسي ونفط بحر قزوين، بل وأكثر من ذلك، أنّ روسيا هي الأوفر حظاً لتأمين بديل سريع للنفط العربي في الأسواق الأميركية! فهل هذا الزعم هو محض تمنّي أو أنّ روسيا قادرة فعلاً على استبدال الخليج العربي في أسواق النفط الأميركية؟

نفط روسيا

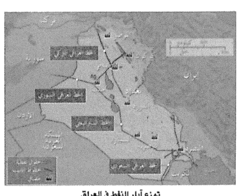
منذ مطلع العام 2000 عادت روسيا للبروز بقوة كأحد أكبر منتجي ومصدري النفط في العالم مستفيدة من ارتفاع أسعار النفط العالمية. فقد وصل معدل الإنتاج اليومي للنفط الروسي حسب التقديرات الرسمية إلى 7،47 ملايين برميل ومعدل التصدير اليومي 5 ملايين برميل خلال العام المنصرم لتحتل بذلك المرتبة الثانية بعد المملكة العربية السعودية فقط. ويبدو للوهلة الأولى أنّ النفط الروسي هو الخليفة العتيد لنفط الخليج العربي، وأنّ روسيا في طريقها لتصبح الند الفعلي للمملكة العربية السعودية في سوق النفط العالمية وربما أكثر. إلاّ أنّ هذه الأرقام المشرقة تخفي وراءها كثيراً من الحقائق الصعبة التي قد تفقد "الذهب الأسود" الروسي كثيراً من بريقه. في الواقع، تواجه عملية إنتاج النفط الروسي وتصديره معوقات اقتصادية وتقنية وجغرافية وسياسة صعبة تحول دون تطوّرها أكثر وربما تهدد إمكانية احتفاظها بحجمها الحالي. فقد تمّ تخصيص قطاع النفط الروسي خلال التسعينات وهو الآن يرزح تحت وطأة سيطرة الشركات الروسية الضخمة والجشعة التي تعاني من سوء الإدارة والحاجة إلى التكنولوجيا الحديثة الضرورية لتطوير الصناعة وتفعيلها. ولازالت هذه الشركات تعتمد بشكل مباشر ورئيسي على آبار ومصاف طورت بطريقة غير فعّالة خلال حقبة الاتّحاد السوفياتي السابق وتعاني آلاتها من التقادم والاهتلاك. ومعظم هذه الآبار متواجدة في منطقة سيبيريا ومهددة بالنضوب في المستقبل القريب، في حين أنّ معدلات إنتاج النفط الروسي تفوق بكثير معدلات استكشاف احتياطات جديدة ما يهدد مستقبل صناعة النفط الروسية بشكل عام. ويزيد من حدة هذه المشكلة أنّ الاحتياط المثبت للنفط الروسي لا يتجاوز 48،6 مليار برميل أو ما نسبته 4،6 في المئة فقط من الاحتياط العالمي، ما يضع سقفاً لزيادة قدرة روسيا الإنتاجية، وبالتالي لتطوّر هذا القطاع الحيوي في المستقبل.

كذلك تعاني صناعة النفط في روسيا من تقادم وتلف البنية التحتية لمرافق النقل وعدم ملاءمتها لاتجاهات الأسواق الجديدة للنفط الروسي، وخصوصاً الولايات المتحدة. فالقسم الأكبر من هذه البنية التحتية تمّ إنشاؤه في حقبة الاتّحاد السوفياتي السابق عندما كانت أوروبا الشرقية أو دول حلف وارسو هي الاتجاه الرئيسي للنفط الروسي (السوفياتي). فإذا أرادت شركات النفط الروسية الانفتاح على أسواق جديدة خصوصاً الولايات المتحدة فيجب عليها استحداث مرافق جديدة

لنقل إنتاجها إلى الأسواق المقصودة. علاوة على ذلك أن معظم مرافق تصدير النفط الروسي تعمل بكامل طاقتها فإذا أرادت روسيا زيادة صادراتها النفطية من دون تغيير اتجاه هذه الصادرات تحتاج لتوسيع وتطوير مرافق النقل الموجودة ولاستحداث محطات جديدة وبالتالي تحتاج لاستثمارات ضخمة. وقد بدأت كبرى شركات النفط الروسي لوكؤيل Lukoil إنشاء محطات لتصدير النفط في ميناء مورمانسك النافذ على المحيط الهادئ بهدف إيصال مليون برميل يومياً من النفط إلى أسواق الولايات المتحدة ابتداءً من العام 2005. وتقدّر "لوكؤيل" مجمل تكلفة هذا المشروع بين 1،5 و2،6 مليار دولار! ومما يزيد من ضخامة الاستثمارات المطلوبة تحديات الجغرافيا المتمثلة بوجود معظم الآبار المستغلة والمكتشفة في مناطق شمالية بعيدة ذات طبيعة مناخية قاسية (مثل سيبيريا) أو في مناطق داخلية بعيدة (منطقة بحر أورال) تصعّب مهمة تحديث وتطوير هذه الآبار. في الواقع تتطلب عملية تطوير آبار جديدة استخدام تكنولوجيا حديثة ومكلفة غير متوفّرة للشركات النفطية الروسية. فالتقديرات الرسمية تشير إلى أنّ قطاع النفط الروسي بحاجة إلى استثمارات سنوية لا تقل عن المليار دولار إذا ما أرادت شركات النفط المحافظة على معدلات إنتاجها الحالية. أمّا المحللون فيعتقدون أنّ هذا الرقم غير واقعي وأنّ صناعة النفط الروسية بحاجة إلى استثمارات أضخم بكثير تقدرها بعض المصادر المتخصصة بخمسين مليار دولار! فهل توجد رغبة لدى شركات النفط العالمية غير الروسية مثل إكسنموبيل أو ب.ب. (BP) لتقييد استثمارات بهذا الحجم في قطاع النفط الروسي؟ أو بالأحرى في الاقتصاد الروسي؟

عند الحديث عن الشركات العالمية الضخمة يجب التذكر دائماً بأنّ قوانين السوق هي وحدها التي تحكم القرارات الاقتصادية لهذه الشركات وليس للاعتبارات الوطنية أو السياسية تأثير كبير في تحديد اتجاهات استثماراتها الخارجية أو حتى الداخلية. لذا، حتى ولو أعلنت الإدارة الأميركية في يوم ما أن النفط الروسي هو الخيار الستراتيجي الأمثل لضمان "أمن الطاقة" في الولايات المتحدة – وهي فرضية ضعيفة – فهذا لا يعني على الإطلاق أنه في اليوم الثاني سنسمع بتهافت شركات النفط الأميركية للاستثمار في قطاع النفط الروسي. فهذه الشركات تشترط لقيامها باستثمار في بلد ما وجود بيئة اقتصادية وقانونية ملائمة لسياساتها ونشاطها الإنتاجي، ويبدو أنّ الاقتصاد الروسي لا زال غير مؤهل لجذب مثل هذه الاستثمارات الضخمة والمشروطة. فالاقتصاد الروسي يعاني من تاريخ غير مشجع بالنسبة للاستثمارات الخارجية وتشريعات قانونية غير مستقرة وغير شفّافة وغير ملائمة لشروط هذه الشركات العالمية. فمعظم شركات النفط العالمية الراغبة بالاستثمار في قطاع

حصّة الخليج العربي من الإنتاج العالمي ترتفع إلى 36 في المئة العام 2020



توزع آبار النفط في العراق

النفط الروسي لازالت تنتظر صدور القانون المختص باتفاقية مشاركة الإنتاج (PSA) وقانون الضرائب الجديد. كذلك يعاني قطاع النفط الروسي من قلة جودة النفط وارتفاع كلفة إنتاجه ونقله مما يجعل الاستثمار فيه مربحاً فقط مع وجود أسعار عالية عالية لا تقل عن الـ12 دولاراً للبرميل الواحد. وتعود الذاكرة هنا إلى التعويم النفطي الذي افتعلته المملكة العربية السعودية في العام 1985 لتخفيض الأسعار إلى مستويات متدنية والذي حرم قطاع النفط في الاتّحاد السوفياتي السابق فرصة استعادة عافيته. وبما أنّ الاستثمارات في قطاع الطاقة هي استثمارات طويلة الأمد فستقف هذه المعوقات البنيوية والتشريعية والاقتصادية إضافة إلى محدودية الاحتياط المثبت للنفط الروسي وارتفاع كلفة إنتاجه وقلة جودته عائقاً كبيراً أمام تدفّق استثمارات ضخمة إلى قطاع النفط الروسي في المستقبل المنظور. ويدعم هذا الطرح دراسة قامت بها إحدى الشركات البريطانية المتخصصة في تقديم خدمات واستشارات في علم الأرض (Geoscience) تدعى "روبرتسون" تشير إلى أنّ الشرق الأوسط مازال المنطقة الأكثر جاذبية للمشاريع النفطية الجديدة في العالم، بينما تغيب روسيا عن قائمة الدول العشر الأول. يبقى أن نقول أنه يوجد معوقات سياسة ستراتيجية مهمة قد تقيد إنشاء شراكة نفطية متينة بين روسيا والولايات المتحدة. فكلتا الدولتين هما قوى عظمى ومن المستبعد أن توافق إحداهما على ربط مصير قطاع الطاقة الحيوي والستراتيجي لديها بالدولة الأخرى ما يفقدها استقلالية قرارها السياسي، وقد يفرض عليها تبعية اقتصادية غير مرغوبة وربما مكلّفة ومذلة.

النفط السعودي

أمّا السعودية فتعتبر اللاعب الأكبر في سوق النفط العالمية، فهي أكبر منتج ومصدّر للنفط في العالم بمعدل إنتاج يومي تخطى 8 ملايين برميل خلال العام المنصرم، بينما تحتفظ بأكبر نسبة من الطاقة الإنتاجية غير المستغلة في العالم. كذلك تملك المملكة السعودية 264،2 مليار برميل من الاحتياط المثبت وهو أكثر من ربع الاحتياط العالمي للنفط الخام. ويتميّز النفط السعودي بالجودة وانخفاض كلفة إنتاجه، فالكلفة الحالية لإنتاج برميل نفط واحد من الآبار السعودية تراوح بين 1 و2 دولار أميركي فقط وهي من الأدنى في العالم بينما قد



تتخطى في مناطق أخرى –مثل روسيا وبحر قزوين – عتبة الـ 5 دولارات. كذلك لا تتخطى التكلفة الإجمالية لإضافة إنتاج برميل نفط في اليوم إلى مجمل القدرة الإنتاجية الحالية في المملكة الـ 5000 دولار، بينما قد تراوح في معظم مناطق العالم مثل روسيا بين 10000 و20000 دولار. بمعنى آخر أنّ تكلفة الإنتاج الحالية وتكلفة الإضافة إلى الإنتاج في المستقبل في المملكة هي من أدنى المعدلات في العالم. ويدعم هذه الميزات التفاضلية الطبيعية الاستقرار السياسي والاقتصادي في المملكة إضافة إلى وجود بنية تحتية حديثة ومتطوّرة وملائمة تسهّل عملية نقل الإنتاج النفطي إلى مرافئ تصديره. كل هذه الميزات التفاضلية المذكورة تجعل من قطاع النفط السعودي قطاعاً متين البنية يخوّل المملكة، كما تشير كثير من الدراسات، أن تبقى أكبر منتج ومصدّر للبترول في العالم في المستقبل المنظور. كذلك من المتوقع أن ترتفع حصة الخليج العربي من الإنتاج العالمي للنفط إلى أكثر من 36 في المئة بحلول العام 2020! فهل من بديل؟

الولايات المتّحدة لا ترى بديلا من الخليج لحل أزمتها النفطية

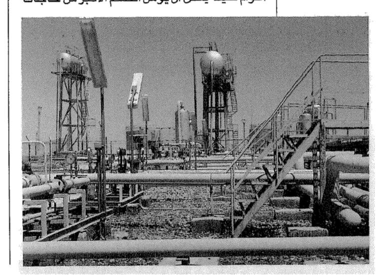
أين الولايات المتحدة

من الصعب التصديق أنّ الإدارة الأميركية في يوم من الأيام كانت تعتقد فعلاً أنّ النفط الروسي سيكون البّديل الأمثل لنفط الخليج العربي أو السعودي، فالأرقام كلها إلى جانب النفط السعودي. ويبدو أنّ الولايات المتحدة مقتنعة أنها ستظل أسيرة لحاجات الطاقة لديها ما لم يطرأ تغيير جذري في تركيبة سوق النفط العالمية أو اكتشاف تكنولوجيا جديدة يسمح باستخدام اقتصادي وفعّال لمصادر بديلة للطاقة مثل الهيدروجين. وقد يكون هذا التغيير المنتظر في تركيبة سوق النفط العالمية ليس إلاّ الاحتلال الأميركي الجاري للعراق حيث يوجد ثاني أكبر احتياط في العالم وحيث يوجد نفط ذات جودة عالية وكلفة إنتاج هي من الأدنى في العالم. فالعراق وخلال أعوام قليلة يمكن أن يؤمن القسم الأكبر من حاجات الولايات المتحدة من النفط المستورد إذا ما استطاع تطوير إنتاجه ليصل إلى 10 ملايين برميل يومياً في نهاية هذا العقد، وهو افتراض واقعي. وإذا ما انفتحت الحدود العراقية أمام شركات النفط العالمية بعد انتهاء الحرب وعودة الاستقرار إلى العراق ورفع الحظر المفروض من الحكومة على شركات النفط الأميركية على الاستثمار في النفط العراقي، عندها ستهرع تلك الشركات من دون تردد للاستثمار في قطاع النفط العراقي حيث هامش الربح عال والاحتياط كاف لضمان نجاح استثمارات طويلة الأمد. والواقع الأقرب للتصديق أنّ الولايات المتحدة إنما أرادت من إظهار دعمها النفط الروسي محاولة إضعاف "أوبك" وجعل سوق النفط العالمية سوقاً تنافسية وأكثر تنوّعاً، ما يضمن لها معدلات أسعار عالمية معتدلة ومستقرة. في الواقع كلما زادت روسيا أو أي دولة أخرى معدلات إنتاجها ستخدم هذه الزيادة مصالح الولايات المتحدة بصرف النظر إلى أي جهة تذهب هذه الزيادة أو من يستهلكها، لأنها ستساعد على تنوّع السوق وانخفاض الأسعار وإضعاف قدرة "أوبك" على التحكّم بالسوق العالمية. وعلى الرغم من كل ذلك ستبقى الولايات المتحدة بحاجة إلى المملكة العربية السعودية كعامل استقرار في سوق النفط العالمية إمّا من جهة الأسعار أو من جهة الإمدادات على حد سواء، كون السعودية لا تزال ومن المتوقع أن تبقى أكبر منتج ومصدّر للنفط في العالم، وتملك أكبر نسبة من الطاقة الإنتاجية غير المستغلة ما يعطيها القوة على التدخل لإعادة الاستقرار إلى سوق النفط العالمية في حال حدوث أي صدمة في الإنتاج العالمي، وهذا ما يحصل الآن، وبالتالي القدرة على الحفاظ على استقرار الإمدادات والأسعار العالمية وهو هدف تلتقي مصالح المملكة السعودية والولايات المتحدة عليه.

الضرورة لا يحكمها قانون

إنّ أزمة الطاقة في الولايات المتحدة لا تنحصر فقط في كون الولايات المتحدة تستهلك أكثر من ربع استهلاك النفط العالمي بل في الحقيقة أنّ هذا الاستهلاك من المتوقع له أن يزيد باطراد مع نمو الاقتصاد الأميركي في المستقبل بينما سينضب احتياط النفط الأميركي قريباً ما يعني أنّ الولايات المتحدة ستعتمد أكثر فأكثر على النفط المستورد لتأمين حاجاتها النفطية. وبما أنّ أكثر من 65 في المئة من احتياط النفط العالمي موجود في الخليج العربي، سيكون من الطبيعي والمنطقي أن تأتي هذه الزيادة من الخليج العربي لا غيره. وأمام هذه الوقائع المذكورة وأمام مشاهدة الإصرار الأميركي على الإطاحة بالنظام العراقي والسيطرة على العراق، لا يبقى مجال للشك بأنّ الإدارة الأميركية الحالية لا ترى بديلاً لنفط الخليج العربي لحل أزمة الطاقة التي تواجهها. كما يظهر أن كل النشاط الديبلوماسي الحثيث لتأمين مصادر بديلة لنفط الخليج العربي –مثل روسيا وبحر قزوين – هو مجرد وسيلة لكسب الوقت أو ربما لإيجاد حلول قصيرة الأجل. ■

سعيد أبو زكي





كيف؟ من؟ كم؟

إعادة إعمار العراق مأزق التمويل والمرجعية

لم تكن شرارة الحرب على العراق قد اندلعت بعد عندما بدأ الحديث خلال الأشهر الماضية عن عملية إعادة الإعمار ومتطلباتها وتكلفتها. وعند كتابة هذه السطور بعد مرور الأسبوع الأول من الحرب، هناك الكثير من المؤشرات بأنّ الحرب لن تكون ضربة سريعة وحاسمة كما توقعت بعض الأطراف ومنهم الإدارة الأميركية، وإنما قد تطول وتؤدي إلى دمار أوسع في العراق وخسائر اقتصادية أكبر، وهو ما سينعكس بالطبع ارتفاعاً إضافياً في تكلفة إعادة الإعمار الإجمالية الباهظة.

ومن منظار الوضع الحالي تبدو عملية إعادة إعمار العراق مسألة معقدة وشائكة تثير عدداً كبيراً من الأسئلة لعل أهمها ما يلي:

أولاً: متى وكيف ستنتهي الحرب وماذا سيكون الوضع السياسي في العراق في نهايتها وهل سيكون على مستوى من الاستقرار يسمح بانطلاق عملية إعادة الإعمار؟ وماذا إذا لم تحسم الأمور وطال حصار بغداد مثلاً، فهل سيمكن البدء بإعادة الإعمار في المناطق الأخرى الخاضعة للسيطرة الأميركية – البريطانية؟

ثانياً: مَن هي الجهة الأساسية التي ستشرف على عملية إعادة الإعمار؟ هل ستكون الأمم المتحدة، التي ستعمل في هذه الحالة تحت غطاء دولي، أم الولايات المتحدة وحلفاؤها أم هيئة جديدة يتمّ إنشاؤها لهذا الغرض وتمثل الأطراف المحليين في العراق وأطراف دولية؟ علماً أنّ الأمم المتحدة أخذت تعد العدة للقيام بما قد يتطلب منها في هذا المجال وأنّ الاتّحاد الأوروبي أعلن مؤخراً عن استعداده للمشاركة في إعادة الإعمار.

ثالثاً: ما هي التكلفة الإجمالية لعملية إعادة الإعمار المطلوبة وكيف سيتمّ تمويلها ومن هي الجهات المستعدة للمساهمة في ذلك؟ وهل سيتوفّر التمويل الكافي لتحقيق كافة الأهداف الموضوعة لبرنامج إعادة الإعمار؟ ولا بُدّ هنا من الأخذ في الاعتبار أنّ المطلوب هو ليس فقط إعادة إعمار ما دمرته الحرب الجديدة، وإنما أيضاً إعادة بناء وتطوير شامل للاقتصاد العراقي وبنيته التحتية الذي يعاني منذ أكثر من 20 سنة من آثار الحرب العراقية – الإيرانية وثمّ حرب الخليج الأولى والصعوبات الاقتصادية المفروضة على العراق منذ ذلك الحين.

رابعاً: وبالعلاقة مع ما سبق، ما هي الأضرار النهائية التي ستصيب قطاع النفط العراقي؟ وما هي طاقة الإنتاج الممكنة بعد انتهاء الحرب وما هو حجم الاستثمارات المطلوبة لرفع طاقة الإنتاج؟ وهل سيمكن بالتالي تحقيق ذلك المستوى من الإيرادات النفطية الكافي لسد جزء أساسي من تكلفة إعادة الإعمار؟

خامساً: ما هي أولويات برنامج إعادة الإعمار سواء على النطاق القطاعي أم على نطاق مناطق العراق المختلفة؟ ومن هي الجهة أو الجهات التي ستتولى وضع

هذه الأولويات التي قد ترتبط بشكل أو بآخر بالوضع السياسي الذي سينشأ في العراق بعد الحرب؟

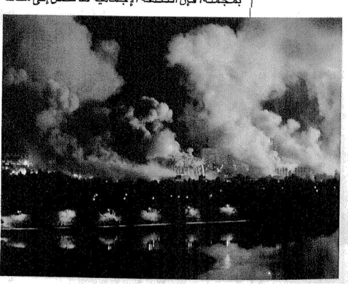
سادساً: هل سيأتي برنامج إعادة الإعمار متلازماً مع عملية إصلاح شاملة في الاقتصاد العراقي تهدف إلى اعتماد نظام اقتصاد السوق عبر التحرير والانفتاح الاقتصاديين؟ وهل سيكون ذلك أحد الشروط التي ستضعها الدول التي ستساهم في تمويل إعادة الإعمار ومن هي الجهة التي ستشرف على عملية الإصلاح هذه وتطبقها؟

سابعاً: هل سيعفى العراق في مرحلة ما بعد الحرب من كل أو جزء من أعباء ديونه الخارجية التي تقدّر بنحو 100 مليار دولار عدا تعويضات الحرب المتبقية للكويت فيما كانت الأمم المتحدة قد وعدت إيران في العام 1990 بتعويضات تصل إلى 100 مليار دولار. والواضح أنّ إيرادات النفط العراقية لن تكون كافية لسد احتياجات إعادة الإعمار إذا ما استمرت هذه المتوجبات الأخرى وذلك حتى لو تمّ تقسيطها لفترة زمنية طويلة.

الحكومة الأميركية مستعجلة لبدء استغلال النفط العراقي

الأجوبة مؤجلة

وليس هناك الآن أجوبة واضحة لمعظم أو جميع الأسئلة أعلاه، فليس من الممكن التكهّن بالمدة التي ستستغرقها الحرب فيما لم تعد الولايات المتحدة وبريطانيا قادرتين على التراجع عن أهدافهما وفيما جاءت المقاومة العراقية أشد وأصلب مما توقعه المحللون في الدولتين. والخطط الموضوعة لمرحلة ما بعد الحرب تقضي بحكم أميركي مباشر قد يستمر لأشهر عدة فقط برأي البعض أو لسنوات عدة برأي البعض الآخر، وهذه السيناريوهات لا تضمن قيام حكم مركزي عراقي قوي أو استقراراً سياسياً. وتقديرات التكلفة الإجمالية لبرنامج إعادة الإعمار المطلوبة لم تزل غير نهائية أو شاملة. فمن المتوقع مثلاً أن تصل تكلفة إعادة بناء وتطوير البنية التحتية إلى نحو 15–20 مليار دولار سنوياً لسنوات عدة، وبعد إضافة جميع متطلبات الإغاثة في المدى القصير وإعادة بناء الاقتصاد العراقي بمجمله، فإنّ التكلفة الإجمالية قد تصل إلى مئات

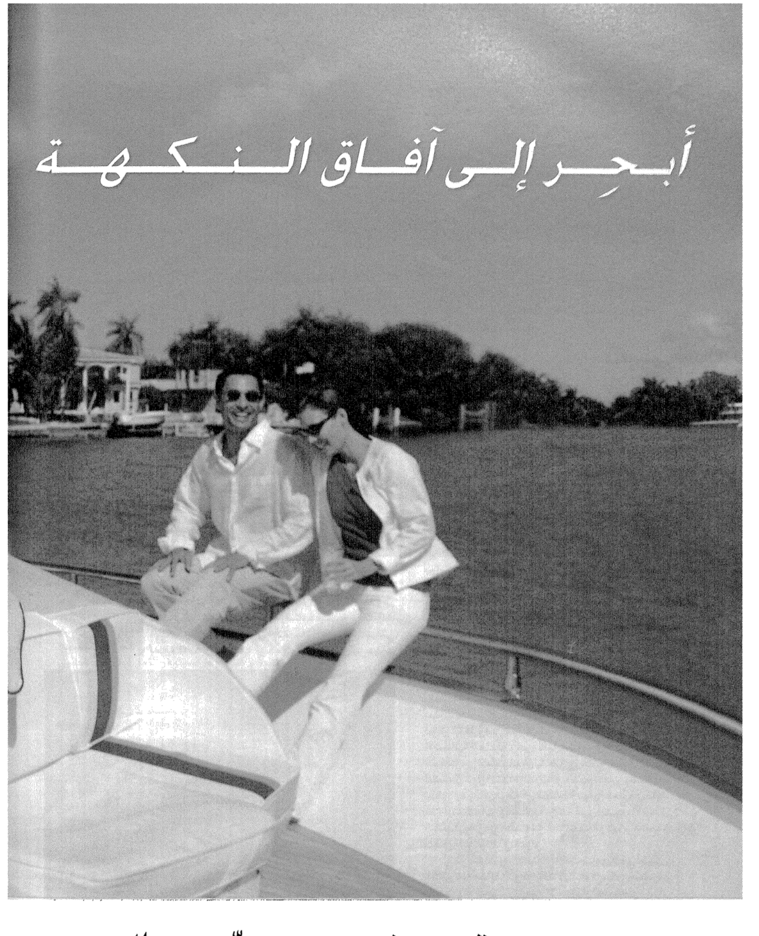




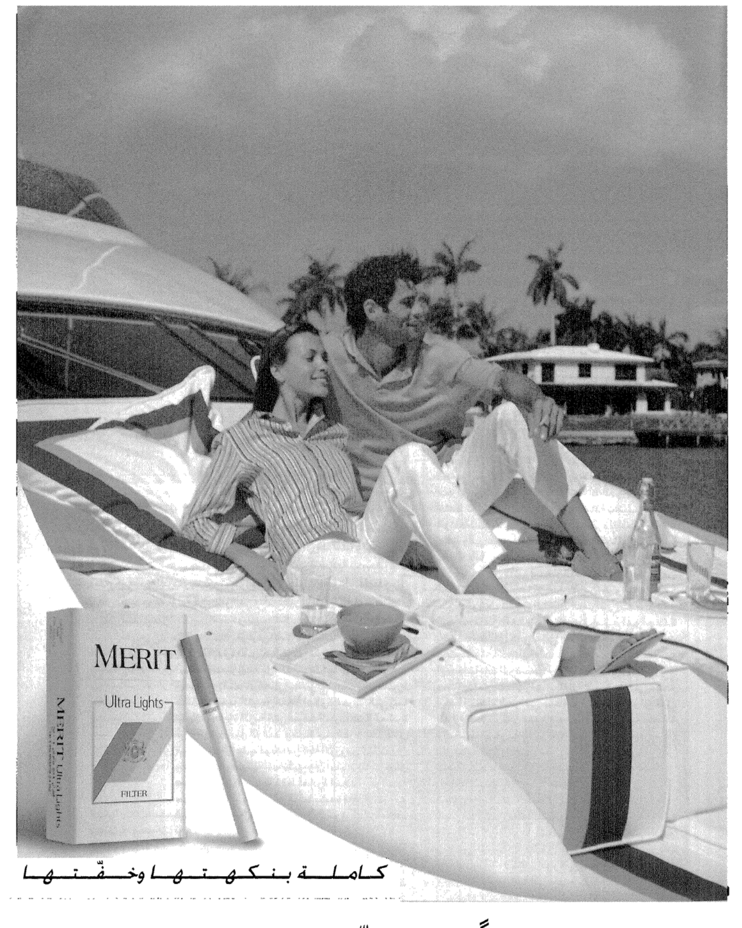
المليارات من الدولارات. وبالمقارنة مع ما يمكن تحقيقه من إيرادات نفطية في السنوات المقبلة، فإنّ ذلك يعني ضرورة توفّر دعم دولي لبرنامج إعادة الإعمار لفترة قد تصل إلى عشر سنوات في بعض التقديرات. ولا يمكن الجزم حول مدى الأضرار التي قد تصيب منشآت إنتاج النفط في العراق قبل انتهاء الحرب، وهذه الأضرار تحدد ما يمكن بلوغه من طاقة إنتاجية عند انتهاء الحرب وما يمكن تحقيقه من زيادة في هذه الطاقة الإنتاجية بعد ذلك. أمّا إيرادات العراق النفطية فستعتمد ليس فقط على طاقة الإنتاج هذه وكيفية تطوّرها وإنما أيضاً على أسعار النفط التي قد تتأثر سلباً بأي زيادة ملحوظة في الإنتاج العراقي.

وبالنسبة لتوقيت برنامج إعادة الإعمار، فإنه يبدو أنّ الحكومة الأميركية تنوي الاستعجال في إعادة تشغيل المرافق العامة في المناطق التي تُحكم السيطرة عليها وكذلك إصلاح الأضرار في حقول النفط وبدء الإنتاج من هذه الحقول من جديد. وينطبق هذا الأمر حالياً على حقول النفط في منطقة الرميلة الجنوبية حيث منحت الوكالة الأميركية للتنمية الدولية عقداً لشركة كيلوغ براون أند روت لمعالجة حرائق آبار النفط في منطقة الرميلة الجنوبية وإصلاح البنية الأساسية في هذه الحقول وتشغيل المنشآت، وعقداً آخر لشركة ستيندورينغ سيرفيسيز أوف أميركا لإدارة ميناء أم قصر، كما أنّ الحكومة الأميركية كانت دعت قبل اندلاع الحرب خمس شركات أميركية هندسية كبرى لتقديم عروض لعقد تبلغ قيمته 900 مليون دولار ويتعلق بإعادة الإعمار في العراق، لكن مخصصات إعادة الإعمار التي ضمنها الرئيس الأميركي في طلبه موافقة الكونغرس على نفقات الحرب الأولية البالغة 74,6 ملياراً كانت 1,7 مليار دولار فقط وهي غير كافية إلاّ لتغطية المساعدات الإنسانية العاجلة وجزء قليل من أعمال إعادة الإعمار. كما أنه من المستبعد أن ينطلق برنامج إعادة الإعمار الشامل قبل انتهاء الحرب أو حسم الأمور بشكل أو بآخر. ولا يمكن توقّع أي مشاركة دولية فعلية في ذلك، عدا المساعدات الإنسانية، ربما، قبل انتهاء الأعمال العسكرية وهي مساهمة تحتاجها الولايات المتحدة كتغطية لتواجدها في العراق.

يبقى موضوع الإصلاح الاقتصادي الذي لم يزل الكلام عنه سابقاً لأوانه بالتأكيد، إذ لا يمكن مباشرته قبل انتهاء الحرب وترسخ الاستقرار السياسي وقيام سلطة مركزية قوية وعودة النشاط الاقتصادي إلى طبيعته. ■

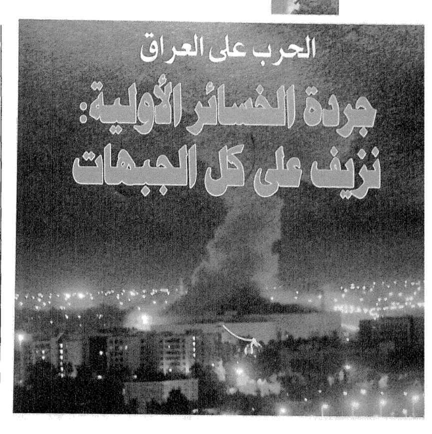


تحذير صحّي: التد



ين ضار جداً بصحّتك.





الحرب على العراق

جردة الخسائر الأولية: نزيف على كل الجبهات

"حانت لحظة الحقيقة"... بدأت الحرب وانتقلت معظم حكومات العالم من مرحلة توقّع الخسائر والتحوّط لها إلى مرحلة إحصائها فعلاً. فمنذ الخميس الأول (20 آذار/مارس 2003) والآلات الحاسبة تتداول الأرقام سلباً وإيجاباً، فيما بدأت تداعيات الحرب حيزاً متزايداً في الصفحات الاقتصادية للصحف اليومية، ورغم أن الحرب ربما تكون ما زالت في مراحلها الأولى على ما يبدو، إلاّ أنه يمكن تقديم جردة أولية للخسائر التي بدأت تظهر أو حتى تتحقق.

منذ إعلان الرئيس الأميركي مطلع العام الماضي عن نية الإدارة الأميركية خوض حرب على العراق "لنزع أسلحة الدمار الشامل" التي يمتلكها النظام على حد زعمها، والاقتصاد العالمي يعاني سلبيات دفع فاتورة طاقة "مضخمة" نتيجة إضافة "علاوة الحرب" التي ربما تخطت في ذروة الأزمة التي سبقت الحرب عتبة العشرة دولارات للبرميل الواحد. وفجأة جاء الفرج بعد إعلان الرئيس بوش عقب عودته من قمة الأزروس الثلاثية أن وقت "الديبلوماسية" قد انتهى وأنّ أمام عائلة الرئيس صدّام حسين 48 ساعة فقط لمغادرة البلاد أو مواجهة حرب حتمية، فهبط سعر النفط بشدة فاقداً نحو ربع قيمته نتيجة رهان جماعي طغى في السوق العالمية مفاده أن الحرب ستكون سريعة و"نظيفة" وأن قوات التحالف الأميركي–البريطاني ستضمن سلامة إمدادات النفط من المنطقة. ولكن سرعان ما تبددت هذه الآمال بعد تداول شبكات الإعلام العربية والعالمية الأنباء عن ضراوة المقاومة العراقية وإنزالها خسائر كبيرة بالقوات الغازية وتمكّنها من إعاقة تقدّم القوات المتحالفة نحو العاصمة العراقية بغداد. فعادت أسعار النفط لتستعيد وتيرة الارتفاع مجدداً مع تزايد المخاوف من أن الحرب ستطول أكثر من المتوقّع وأن حجم الخسائر التي ستنجم عنها على جهتي الصراع ربما تكون جسيمة ورغم ما حمله إعلان القوات المتحالفة عن سيطرتها على حقول النفط في الجنوب من ارتياح في سوق النفط العالمية إلاّ أن أحداً لا يعرف ماذا تخبيء الأيام المقبلة من مفاجآت قد تؤثر على سعر النفط. والملاحظ أن أسعار النفط العالمية ستخضع لدرجات عالية من التقلّب تحددها الانطباعات اليومية لتجار الخام والمتعاملين في سوق النفط العالمية والمبنية على أنباء سير العمليات العسكرية في العراق. فإذا تحدثت الأنباء عن انتصارات حاسمة لقوات التحالف الأميركي–البريطاني ينخفض سعر النفط وإذا تحدثت عن استمرار المقاومة العراقية وتمكنها من إعاقة القوات الغازية، يرتفع سعر النفط. ومثال على ذلك ما حصل بعد سماع الأنباء الأولى عن قوة المقاومة العراقية التي أدت إلى انتعاش سعر النفط بعد أسبوع من الانخفاض، ثم عاد لينخفض بعد تداول الإعلام لإشاعة مصدرها القوات البريطانية في العراق تتحدث عن انقلاب شيعي في البصرة ثاني أكبر المدن العراقية، ليعود ليرتفع في النهار التالي بعد تكذيب الإشاعة وسيطرة الشعور بأنّ الحرب ستطول أكثر من المتوقع. لذا يرجح أن يحافظ النفط على مستوى الأسعار المرتفعة ولو بتقلباتٍ طفيفة هبوطاً وصعوداً طالما لم تحسم الحرب بشكل نهائي، أي طالما لم تُحسم "علاوة الحرب" نهائياً، لذا ستظل اقتصادات الدول المستوردة للنفط تعاني من ارتفاع فاتورة الطاقة بسبب الأسعار المرتفعة للنفط فيما تتمتّع الدول المصدّرة للنفط بإيرادات عالية وغير عادية لصادراتها النفطية لم تكن لتحلم بها بغياب عامل الحرب.

وبعيداً عن تأثير أسعار النفط، هناك خسائر من نوع آخر ستتكبدها كل من الأردن، سورية وتركيا جرّاء توقّف تدفّق النفط العراقي بعد اندلاع الحرب. فمن المعلوم أن الأردن ومنذ أعوام عدة يعتمد بشكل كلي على النفط العراقي لتأمين احتياجاته النفطية السنوية والتي تبلغ حسب الإحصاءات الرسمية 5,5 ملايين طن سنوياً، مستفيداً من الامتيازات النفطية السخية التي منحه إياها النظام العراقي منذ أعوام عدة. فعراق قبل اندلاع الحرب كان يقدم نصف هذه الكمية مجاناً والنصف الآخر بأسعار تفضيلية تتمثل بتخفيض لا يقل عن 5 دولارات عن سعر السوق العالمية لبرميل النفط. وبعد انقطاع تدفّق النفط العراقي فستضطر المملكة لاستيراد احتياجاتها النفطية من السوق العالمية وبالطبع بمستوى الأسعار السائدة ما سيرفع فاتورة الطاقة في الأردن على الأقل 600 مليون دولار سنوياً. أمّا سورية فستخسر الدعم النفطي البالغ 500 مليون دولار سنوياً والذي كان قد منحها إياه النظام العراقي بعد عودة العلاقات السورية–العراقية إلى طبيعتها بعد العام 1997. وأخيراً ومع توقّف ضخ النفط العراقي إلى ميناء جيهان التركي بعد أيام قليلة من بدء الحرب، تخسر تركيا عائدات نقل النفط العراقي عبر أراضيها.

تداعيات تعليق "النفط مقابل الغذاء"

طوّرت كثير من الدول العربية في السنوات الخمس الماضية علاقات تجارية مميّزة مع العراق ضمن برنامج "النفط مقابل الغذاء والدواء" الذي نتج عن اتفاقية التفاهم التي وقّعها العراق مع الأمم المتحدة. وكان هدف النظام العراقي من تطوير هذه العلاقات التجارية محاولة فك الحصار المفروض عليه منذ حرب الخليج الثانية، بينما أملت بعض الدول العربية مساعدة اقتصاداتها المتعثرة على النهوض عبر تشجيع الصادرات المحلية إلى سوق متعطشة لكثير من السلع الضرورية غير المتوفّرة. وتطوّرت هذه العلاقات المميزة في بعض الحالات لتتوج بعقد اتفاقيات مناطق حرة وبالتالي تحرير التجارة بين البلدين (مثل مصر، الإمارات العربية المتحدة ولبنان). ورافق هذا الانفتاح التجاري على العراق نشوء صناعات خفيفة تستهدف السوق العراقية تحديداً. ونمت هذه الصناعات بشكل مطّرد في الأعوام الثلاثة الماضية لتتخطى قيمة إنتاجها مئات الملايين من الدولارات الأميركية ولترتفع بذلك حصتها من إجمالي صادرات البلد الأم. في لبنان مثلاً، تشكّل الصادرات إلى العراق نحو 40 في المئة من إجمالي الصادرات اللبنانية وفي مصر تتعدى نسبة الـ35 في المئة وفي الأردن الـ20 في المئة.

أسعار النفط عرضة لاستمرار التقلبات تبعاً لتطورات العمليات العسكرية

وقد بلغت قيمة العقود التجارية المبرمة بين سورية والعراق 5,5 مليارات دولار مع نهاية العام 2001، بينما تقدّر قيمة الصادرات السورية إلى العراق العام 2002 وحده بنحو 2 مليار دولار عدا التجارة الحدودية غير الخاضعة للرقابة. وتقدّر قيمة الصادرات المصرية إلى العراق خلال العام 2002 بنحو 4 مليارات دولار، فيما تقدّر قيمة الصادرات اللبنانية للعام نفسه بأكثر من 450 مليون دولار والصادرات الأردنية نحو 430 مليوناً. ولكن غالباً ما كانت هذه الصناعات تنشأ خصيصاً لتصدير سلعها إلى السوق العراقية التي تخلو من المنافسة

الحرب من أجل النفط





هكذا يتم "تحرير العراق"!

العالمية مما لم يضطرها للإهتمام بتأمين شروط المنافسة خارج السوق العراقية. وبذلك فإنّ عدداً كبيراً من هذه الصناعات مهددة بفقدان جدواها الاقتصادية ليس فقط بعد إغلاق السوق العراقية مع بداية الحرب – وهذا ما حصل– ولكن أيضاً بعد انتهاء الحرب وانفتاح السوق العراقية على المنتجات العالمية ذات الجودة العالية والأسعار المنافسة، وقد تضطر كثير من المصانع والمؤسسات التجارية ذات الصلة إلى الإقفال أو القيام بإعادة الهيكلة إذا أمكن للتوافق وشروط المنافسة العالمية – وغالباً ما يكون تحقيق هذا الأمر صعباً جداً – ما يهدد الكثير من العمال بفقد وظائفهم وبالتالي ارتفاع نسب البطالة في الدول الحاضنة لهذه الصناعات. غير أن الحركة التجارية بين هذه البلدان والعراق لم تقتصر على تصدير منتجاتها فقط بل إن جزءاً كبيراً من هذه التجارة البينية كان في الواقع عبارة عن عمليات إعادة تصدير تقوم بها شركات عاملة في هذه الدول إلى العراق مستفيدة من عدم اشتراط العراق في هذه الاتفاقيات التجارية على تحديد بلد المنشأ، وبالطبع من المتوقع أن تضعف هذه العمليات كثيراً بعد انتهاء الحرب وانفتاح الأسواق العراقية على العالم. ومع قرار **كوفي عنان** سحب موظّفي الأمم المتحدة المولجين الإشراف ومراقبة وتنفيذ العقود المبرمة ضمن برنامج "النفط مقابل الغذاء والدواء" تلبية لطلب الرئيس الأميركي ومن ثم تعليق البرنامج المذكور مع بدء الحرب، يتوقف تدفق كل هذه الصادرات وتغلق السوق العراقية أمام كل السلع التجارية وتعلّق تنفيذ العقود المبرمة بانتظار ما سيؤول إليه الوضع بعد الحرب. ومن النتائج السلبية أيضاً لتعليق برنامج النفط مقابل الغذاء وإغلاق السوق العراقية أمام التجارة الخارجية إلحاق أضرار جسيمة بقطاع النقل البري في الأردن وسورية حيث كانت تمر معظم البضائع المتوجهة إلى السوق العراقية.

ماذا سيحل بالسياحة

اكتسب قطاع السياحة في العقد الأخير أهمية متزايدة في اقتصادات الدول العربية بعدما ارتفعت بشكل كبير نسب مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي لهذه الدول وفي تأمين فرص عمل جديدة. وقد بلغت إيرادات الدول العربية من قطاع السياحية والخدمات ذات الصلة به 60 مليار دولار أميركي أي ما يعادل نحو 50 في المئة من إيرادات النفط للدول العربية المصدّرة الأمر الذي يفسّر أهمية هذا القطاع الحيوي لاقتصادات



الدول العربية. وتشير الإحصاءات أن نسبة مساهمة قطاع السياحة والخدمات ذات الصلة في الناتج المحلي الإجمالي بلغت في المغرب 16 في المئة وفي تونس 15 في المئة وفي لبنان 14 في المئة وفي مصر 8 في المئة الخ. ويتميّز قطاع السياحة في الدول العربية بإمكانات هائلة للتطوّر، ومن المتوقّع له أن ينمو في السنوات القليلة المقبلة ليصبح أحد أهم القطاعات المنتجة والدافعة لاقتصادات هذه الدول. وقد عانى هذا القطاع كثيراً بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر وما أن بدأ يتعافى ويستعيد حيويته وخصوصاً بعد انتعاش السياحة العربية الداخلية حتى جاءت الحرب الأميركية على العراق مطلع العام الماضي لتضغط عليه من جديد. ومع بداية الحرب يتوقّع أن يتلقى القطاع السياحي في مختلف الدول العربية صدمة جديدة قد تعيق تعافيه السابق وتضع اقتصادات الدول العربية على المحك. وقد بدأت الانعكاسات السلبية للحرب على القطاع السياحي تظهر فعلاً في كثير من دول المنطقة، حيث تراجع حجم الحجوزات للبرامج السياحية أو للإقامة في الفنادق نتيجة تخوّف السيّاح من التواجد

أجواء الحرب تنعكس على الفنادق والطيران وتلقي بظلالها على الإستثمارات السياحية

في المنطقة خلال فترة الحرب، ما يعني انخفاض أرباح الوكالات السياحية والفنادق وربما تكبّدها خسائر جسيمة. وقد يدفع طول أمد الحرب وما يسببه من خسائر كبيرة على هذه الوكالات والفنادق إلى تسريح أعداد كبيرة من موظفيها لتقليص التكاليف التشغيلية وبالتالي تخفيف حجم الخسائر. ويمكن أخذ التغيرات التي أصابت حركة السفر في المنطقة كأحد أبرز المؤشرات على تراجع وفود السيّاح إلى المنطقة. فقد تراجعت حركة السفر في المنطقة 40 في المئة منذ بدء الحرب الأميركية على العراق والتي يتوقّع لها أن تكبّد شركات الطيران العالمية نحو 10 مليارات دولار نتيجة تراجع الحركة وارتفاع فاتورة المحروقات وتكلفة التأمين بسبب مخاطر الحرب. فقد توقفت كثير من الرحلات الجوية إلى منطقة الخليج وباتت طائرات شركة الميدل إيست اللبنانية، وهي من شركات الطيران



القليلة التي لم تُوقف رحلاتها في المنطقة، تقوم برحلات خاسرة بسبب التراجع الحاد في عدد الركّاب الوافدين إلى المنطقة. وبسبب تغيير مسارات الخطوط لاعتبارات أمنية الأمر زاد في المسافات وفي أوقات الرحلات. أخيراً فإن الاستثمارات في القطاع السياحي كثيرة الحساسية بالأوضاع الأمنية للمنطقة وقد يسبب استمرار الحرب لفترة أطول من المتوقّع تأجيل كثير من الخطط الاستثمارية في هذا القطاع الحيوي.

"قرشك الأبيض ليومك الأسود"

الشعور بالأمان وتوقع السلام عوامل مهمة مشجّعة للإنفاق الاستهلاكي للأسر والإنفاق الرأسمالي للشركات على التوسعّات والمشاريع الجديدة. وبالطبع عند وقوع الحروب يضعف هذا الشعور ويحل مكانه شعور بالخوف والقلق والترقب. وهذا ما بدأ يظهر في كثير من دول المنطقة وخصوصاً تلك المجاورة للعراق. فقد لوحظ تراجع كبير في مبيعات الأسواق التجارية في المملكة العربية السعودية منذ اندلاع الحرب ما يعكس بوضوح قرار الأسر الإحجام عن الإنفاق الاستهلاكي بسبب سيطرة مشاعر الخوف والترقب. كذلك بدأت كثير من الصحف الخليجية تتحدث عن الخسائر التي تتكبّدها شركات الإعلان في مختلف الدول الخليجية بسبب قرار كثير من الشركات التجارية المتعاملة معها توقيف حملات الترويج لبضائعها لاعتقادهم بقلة جدوى هذه الحملات في مثل هذه الأوقات الصعبة حيث يضعف الإنفاق الاستهلاكي نتيجة الآثار السلبية للحرب على الرغبة في الإنفاق. ويمكن تلمس حجم هذه الخسائر إذ تبين أن إجمالي الإنفاق الإعلاني في دول الخليج العربية بلغ العام الماضي نحو 4,2 مليارات دولار. أما على صعيد الإنفاق الرأسمالي أو الاستثماري فالحال لا يختلف كثيراً، وقد يؤدي اندلاع الحرب إلى تأجيل توقيع كثير من العقود الاستثمارية والقروض المخططة وربما تأجيل تنفيذ بعض العقود أو القروض الموقّعة قبل انطلاق الحرب لسيطرة حالة الترقب على المنطقة. وكان خبراء اقتصاديون قد توقعوا أن تخسر المنطقة العربية مع اندلاع الحرب فرصاً استثمارية تفوق الـ200 مليار دولار، وأن تكون حصة الدول الخليجية منها أكثر من 100 مليار دولار. وستنعكس كل هذه الآثار السلبية على نسب نمو الناتج المحلي للدول العربية وقد تسبب الركود في بعضها وتباطؤ أو حتى عرقلة خطط الإصلاح الاقتصادي في بعضها الآخر.

يذكر أن العامل الأكثر تأثيراً في النتائج الاقتصادية لهذه الحرب سيكون طبيعتها ومدتها وماذا سيتبعها من تداعيات سياسية وربما عسكرية. وحتى الآن لا يمكن التكهن بشكل هذه التداعيات لعدم الوضوح المسيطر على سير العمليات العسكرية وعدم دقة المعلومات المتداولة نتيجة الحرب الإعلامية التي يخوضها الطرفان منذ اندلاع الحرب، إلاّ إنه يمكن الجزم أن امتداد الحرب لفترة أطول مما كان يتم تداوله سيفرض على المنطقة مواجهة تداعيات اقتصادية خطيرة وربما كارثة غير متوقعة تبدل كل الحسابات السابقة وقد تتخطى نتائجها الجانب الاقتصادي. ■



التأمين البحري في ظل الحرب

زيادات متفاوتة في دول الخليج

عاشت شركات التأمين وشركات الشحن والتجار حالة من الترقب حتى اللحظات الأخيرة من اندلاع الحرب ضد العراق. وبدا القلق واضحاً من حجم الزيادات على أسعار التأمين ضد أخطار الحرب المرتقب أن تقرها لجنة الحرب المنبثقة عن مجمع اللويدز في لندن مع بدء الحرب، خصوصاً وأن الشركات وأسواق التأمين العربية لم تنسَ بعد لوعة أحداث أيلول/سبتمبر 2001.

جاء تقرير اللويدز بعد يوم واحد على بدء الحملة العسكرية ضد العراق، وقد حدد الأسعار ضد أخطار الحرب على التأمين البحري للبضائع والسفن المتجهة إلى الخليج العربي. كيف تبدو الصورة من داخل عدد من بلدان الخليج والدول العربية؟

التقرير

فور اندلاع الحرب، التأمت لجنة الحرب المولجة تحديد مواقع الخطر وأسعار التأمينات ضد مخاطر الحرب في العالم، وقسمت في تقريرها دول الخليج إلى ثلاث مناطق حسب درجة تأثرها بالحرب. وسجلت دولة الكويت أعلى نسبة زيادة في أسعار التأمين على الحاويات الواردة بحراً وجواً على السواء وبلغت 2,5 في المئة. وارتفع السعر على البضائع الواردة بحراً إلى



السعودية بنسبة 0,95 في المئة وقطر 0,65 في المئة وفي الإمارات العربية المتحدة 0,25 في المئة وهو السعر نفسه بالنسبة للبحرين.

وجمدت اللجنة أقساط التأمين ضد أخطار الحرب على البضائع والسفن المتجهة إلى إيران والعراق، وحددت بعض المناطق خارج التعرفة Held covered أي أنه بإمكان شركة التأمين فرض السعر الذي تراه مناسباً تبعاً لحجم الخطر الذي ترتأيه. ومنها إسرائيل، الأراضي الفلسطينية، اليمن، الكويت، العراق وبعض الموانئ في الجهة الشرقية للمملكة العربية السعودية.

يذكر أن اللجنة تجتمع في أوقات الحروب بصورة متواصلة حيث تزيد أو تخفض أسعار التأمين تبعاً لتطور الظروف الأمنية والسياسية.

البحرين: غياب التدابير

من المعروف أن زيادة في أسعار التأمين ضد الحرب تعني زيادة كلفة الشحن وبالتالي فإن ارتفاعاً سيطرأ على أسعار السلع والمنتجات المستوردة. وقد لوحظ مؤخراً ارتفاع في أسعار السلع في عدد من الدول العربية، "إلا أن السبب يعود إلى ارتفاع أسعار المحروقات وليس قسط تأمين أخطار الحرب على البضائع، علماً أن ارتفاع أسعار التأمين البحري يعني ارتفاعاً في تكلفة البضائع المراد استيرادها أو تصديرها، ما سيؤدي إلى ارتفاع قيمتها السوقية أو عدم توفّرها في السوق في حال الامتناع عن توريدها نتيجة ارتفاع مخاطر الشحن". يوضح رئيس جمعية التأمين البحرينية ومدير عام شركة البحرينية الكويتية للتأمين **سمير الوزان**.

هذا وقد ارتفع سعر قسط التأمين للبضائع المستوردة إلى البحرين إلى 0,25 في المئة بعد أن كان 0,05 في المئة، "والأخيرة هي النسبة التي استقرت عليها أقساط التأمين البحري على البضائع منذ آخر زيادة حدثت بعد أحداث أيلول/سبتمبر 2001" يضيف **الوزان**.

أما تأمين أخطار الحرب على هياكل السفن فيفيد **الوزان** بأنها "تختلف باختلاف نوع الأسطول وحجمه وعمره وأمور فنية أخرى".

وحتى الآن لم يتمّ اتخاذ تدابير احترازية في سوق البحرين في ما لو حصل ارتفاع في الأسعار ولا سيما إذا ما طالت الحرب، "إلاّ أنه من مسؤولية الدولة التدخل لدعم الأسعار في مثل هذه الظروف" يوضح **الوزان**.

الكويت: أعلى نسبة زيادة

بعكس البحرين، فإنّ مؤسسة الموانئ الكويتية عقدت سلسلة من الاجتماعات قبل اندلاع الحرب، وهي بصدد وضع خطة طوارئ من أبرز ما تتضمنه هو إيجاد موانئ بديلة في حال اتخذ القرار بإغلاق المياه الإقليمية أمام الملاحة البحرية واستخدام موانئ خليجية أخرى. كما أن الحكومة تسعى بدورها إلى الحؤول دون حصول أي تضخم يتمخض عن ارتفاع حاد في أسعار السلع ينتج عن ارتفاع أقساط التأمين البحري إذا استمرت الحرب مدة طويلة.

وبموجب تقرير اللويدز الأخير فرضت قيمة 65

دولاراً على الحاويات بطول 20 قدماً و130 دولاراً على الحاويات بطول 40 قدماً. وجاءت هذه الزيادة لتؤكّد توقّعات خبراء في التأمين في الكويت بأن تتضاعف أسعار التأمين على كل من البضائع المنقولة بحراً وعلى السفن، وأن تفوق معدلات الأسعار تلك التي بلغتها خلال حرب العراق وإيران حيث ارتفعت بنسب عالية جداً. وكانت أسعار التأمين على البضائع في الكويت تبلغ حسب آخر زيادة لها بعد أحداث أيلول/سبتمبر 0,050 في المئة من كلفتها وكذلك على السفن، إضافة إلى نسبة مئوية تقدر بـ2 في المئة بمثابة رسوم إضافية.

الأردن: قلق على العقبة

وفي الأردن توقّعت هيئة التأمين أن تسود ميناء العقبة الواقع على البحر الأحمر مناخات طبيعية وأن تستمر حركة النقل البحري فيه بمعدلات مرتفعة، مستبعدة أي مبرر لزيادة أسعار تأمين مخاطر الحرب في خليج العقبة وموانئها، وذلك في كتاب رفعته الهيئة إلى تجمّع اللويدز على أثر اتخاذ خطوط الملاحة البحرية الدولية قراراً برفع أجور الشحن الأساسية من موانئ دول جنوب شرقي آسيا إلى ميناء العقبة بنسبة 15 في المئة ابتداءً من مطلع نيسان/أبريل الجاري.

خطة طوارئ في الكويت: موانئ بديلة إذا ما أغلقت المياه الإقليمية

وتأتي هذه الخطوة ربما لتجنب تكرار ما حدث بعد أحداث أيلول/سبتمبر 2001 حيث أدت خسائر شركات التأمين وإعادة التأمين إلى زيادات في الأسعار، علماً أن حركة البواخر والبضائع إلى ميناء العقبة ومنه بقيت ضمن معدلاتها الطبيعية، لكن أسعار تأمين مخاطر الحرب وأجور الشحن استمرت في الارتفاع إذ أن لجنة مخاطر الحرب صنفتها منطقة خطر.

مصر: تعديل الرسوم

وكما باقي الأسواق العربية، تترقب السوق المصرية تطوّرات الأزمة في العراق وما يرافقها من تغيير في أسعار التغطيات التأمينية على اختلافها. وتدل بعض المؤشرات إلى أن ثمة آثار كبيرة متوقعة على حجم عمليات شركات التأمين المصري في التأمين البحري في ظل الحرب على العراق.

ويقول ممثل السوق المصرية عن فرع التأمين البحري في الاتّحاد العام العربي للتأمين ونائب رئيس شركة مصر للتأمين **أحمد عرفين** بأن حصة السوق المصرية من سوق التأمين البحري التي تشمل البضائع وأجسام السفن تراوح بين 10 و15 في المئة من إجمالي حجم سوق التأمين، وهي تعتبر محدودة نسبياً إذا ما قورنت بحجم السوق خصوصاً وأن المنطقة العربية تعد من أكثر مناطق العالم تبادلاً تجارياً على مستوى الصادرات والواردات، فهي منطقة نشطة تجارياً وبالتالي حركة النقل البحري بها كبيرة".

وفي ظل أجواء الحرب، أقدم الصندوق العربي لأخطار الحرب بإبلاغ شركات التأمين المصرية بتعديل رسوم إعادة التأمين اعتباراً من 10 آذار/مارس الماضي، "وهو الأمر الذي يرفع كلفة النقل وسعر السلعة" يوضح عارفين.

وعلى الرغم من عدم اتّخاذ أي إجراء بوقف حركة الملاحة إلى الخليج العربي، سواء بالنسبة إلى سفن الشحن أو ناقلات النفط حتى الآن تشير مصادر إلى إمكانية استبدال بعض موانئ الخليج العربي التي تعتبر ذات معدلات خطر عالية بموانئ أقل تأثراً في دول خليجية أو عربية أخرى. كما تتوقع ازدهاراً في حركة الترانزيت من بعض الموانئ في المنطقة في حال تمّ إقفال الخليج العربي باتجاه السفن. ■



سليم: مجمّعات مصرية لأخطار التأمين البحري



خيري سليم

يقول رئيس الهيئة المصرية العامة للرقابة على التأمين خيري سليم بأن "متتبع مجريات الأمور في ما يخص العراق يجد أن دول منطقة الخليج العربي بدأت تطبيق ضريبة إضافية على الوقود على شركات النقل الجوي اعتباراً من آذار/مارس الماضي، وتراوح هذه النسبة بين 10 و15 في المئة من أسعار الشحن الجوي لمواجهة الزيادة في أسعار البترول على المستوى العالمي كما طبقت الضريبة نفسها على خطوط الشحن الداخلية".

ويعتبر سليم أن الوقت لا يزال مبكراً "لأن نتوقع حجم الكارثة من الحرب وآثارها السلبية، فما حدث في أيلول/سبتمبر 2001 تعدى كل الحسابات الأكتوارية وكل ما كان ممكناً توقعه"، مشيراً إلى استمرار معاناة سوق التأمين العربية من آثار الأزمة وتشدد شركات إعادة التأمين العالمية من حيث الشروط والأسعار وانعكاسات ذلك على سائر الأسواق العربية نتيجة لزيادة أسعار التأمين ومنها على أخطار النقل البري والبحري والتأمين ضد أخطار الحرب.

ويفيد بأن هيئة الرقابة على التأمين أصدرت تعليمات للشركات العاملة في السوق المصرية بإعادة النظر بسياسات إعادة التأمين لمواجهة الارتفاع الكبير المرتقب في الأسعار والتشدد في الشروط، إضافة إلى زيادة الاحتفاظ في بعض فروع التأمين والاحتفاظ الكامل في بعض الفروع الأخرى، آخذاً بالاعتبار طبيعة الأخطار المكتتب فيها وتكوين محافظ الشركات والمراكز المالية لكل شركة، كذلك زيادة عمليات المشاركة من السوق المصرية للتمكن من الحد بقدر الإمكان، من ردود أفعال أسواق إعادة التأمين العالمية، ويدعو سليم إلى إقامة مجمعات لأخطار النقل البحري تتكون على مستوى الوحدات العاملة في السوق.

وبالنسبة للتأمين على الطيران، أوضح رئيس الهيئة بأن الأوساط التأمينية في مصر تترقب ما سيصدر عن منظمة الطيران العالمي بالنسبة لإعلان الممرات الجوية ممرات آمنة وبعيدة عن منطقة الأزمة في الخليج العربي، وما يترتب على ذلك من قيام شركات الطيران العالمية بدراسة مسارات بديلة لخطوط طيرانها أكثر أمناً. ولا بُدّ من التفاؤل، يشير سليم، إلى ما سيصدر عن أسواق إعادة التأمين العالمية لجهة وضع مصر على قائمة مناطق الخطر.



الاقتصاد الكويتي عشية الحرب

انتعاش في قطاعات التموين والتجهيز



الاقتصاد الكويتي هو الأكثر تأثراً، سلباً وإيجاباً، بالاعتداء الأميركي على العراق نظراً إلى القرب الجغرافي بين البلدين ولكون الجزء المتاخم للحدود مع العراق تحوّل مسرحاً أساسياً للعمليات العسكرية. والاقتصاد الكويتي، تالياً عُرضة في المستقبل القريب والمتوسط لمتغيرات وتحويلات يصعب الحسم بطبيعتها في انتظار نتائج هذه الحرب. ولكن، كيف بدت صورة الوضع الاقتصادي عشية بدء العمليات العسكرية وقبلها بأسابيع؟ لعل في التقرير التالي ما يشير إلى انتعاش دبّ في أوصال الاقتصاد.

في الوقت الذي تذبذبت أسواق المال الدولية والعربية خلال الأشهر القليلة الماضية على وقع طبول الحرب، ارتفع مؤشر بورصة الكويت على نحو لافت، إذ كسب نحو 18 في المئة منذ بداية العام وحتى 20 آذار/مارس الجاري. وعزا المحلّلون هذا الصعود إلى أسباب عدة ليس أولها رهان المستثمرين على العقود المجزية التي وقّعها القطاع الخاص الكويتي مع القوات الأميركية والبريطانية التي تواجدت في البلاد حشداً للحرب ضد العراق. وقدّرت أوساط سوق الكويت للأوراق المالية قيمة تلك العقود بنحو ملياري دولار في غضون 3 أشهر، علماً أن جزءاً من هذه الأموال لا يدخل في الدورة الاقتصادية الداخلية لأنه نظير واردات سلع تمّت لتلبية التوريد المطلوب للقوات الأجنبية التي فاق عددها 200 ألف جندي. وتركّز التوريد على الأغذية والمياه وعدد كبير آخر من السلع الاستهلاكية اللازمة لإقامة القوات.

عقود مشتريات

إلى ذلك وقّعت عقود سلع معمّرة تتعلّق بلوجيستيات الكهرباء والاتصالات والتبريد والمفروشات والسيارات فضلاً عن تقنيات الكمبيوتر... وإلى جانب السلع الجارية والأخرى المعمّرة تمّ توريد عدد من الخدمات مثل النقل والعقار (إيجارات) والتخزين فضلاً عن خدمات الموانئ والمطار.

وهذه السلع وتلك الخدمات أنعشت القطاع الخاص الكويتي على نحو لم يشهده منذ سنوات. ومن الشركات المستفيدة "الكويتية للتجهيزات الغذائية" و"المتحدة للدواجن" و"المخازن العمومية" و"رابطة الكويت والخليج للنقل" و"مجموعة النقل" ومعظم وكالات السيارات التي تسوّق الدفع الرباعي وآليات الشحن بمختلف أحجامها، وصناعات التبريد وبناء وإصلاح السفن، والوطنية للتنظيف وشركتا الصناعات الورقية، فضلاً عن شركات الكابلات والأنابيب والمقاولات...

هذا في جانب الشركات المدرجة في البورصة، أما في جانب الشركات غير المدرجة فيصعب تعداد الشركات المستفيدة لأن عددها بالمئات. والإفادة غير المباشرة عمّت بعض البنوك وشركات التأمين وشركات الاستثمار وشركتي الاتصالات المتنقلة.

وسر إفادة القطاع الخاص الكويتي من الحشد العسكري الأميركي والبريطاني يكمن في أن الولايات المتحدة اعتمدت مبدأ "الحرب المخصخصة" الأولى في العالم. وقد تكون تلك العقود المبرمة مع الشركات الكويتية لا تساوي إلا جزءاً يسيراً من العقود التي حصدتها الشركات الأميركية، إذ إنّ البنتاغون وزّع هذه المرة أكبر عدد ممكن من العقود على شركات القطاع الخاص لـ"زيادة فعالية الجيش الأميركي وتمكينه من التركيز على مهمته الأساسية ألا وهي القتال".

وفي هذا الصدد يقول معهد بروكينغو للدراسات الستراتيجية أنه خلال حرب تحرير الكويت في العام 1991 كان هناك مقاول من الباطن (أو شركة خاصة) لكل 75 جندياً أما الآن فهناك مقاول لكل 10 جنود! فعلى سبيل المثال هناك 150 موظّفاً لدى شركة "أس إيه أي سي" (التي تبلغ إيراداتها السنوية 6,1 مليارات دولار) في منطقة الشرق الأوسط وذلك لتقديم خدمات الهندسة وبرامج الكمبيوتر والاستشارات المعلوماتية، فيما لم يكن لتلك الشركة سوى 5 موظّفين العام 1991.

وتوافدت إلى المنطقة عموماً والكويت خصوصاً شركات مثل كيوبك، ودايف كورب، وأي تي تي، وأم بي أر آي... وهي أسماء قد لا تكون معروفة على مستوى العامة لكنها شركات لا يستطيع البنتاغون العمل من دونها. والشركة الأكبر على الإطلاق في هذا المجال هي شركة هاليبورتن التي تقدّم مباشرة أو عبر شركة أخرى من الباطن للجيش الأميركي خدمات تشمل الغذاء

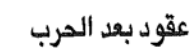
زيادة الإنتاج والاستيراد

رفعت مصانع الغذاء وتعبئة المياه طاقتها التشغيلية بنسبة زادت على 50 في المئة، وذلك تلبية لمتطلبات القوات العسكرية من جهة وتحسباً لفتح سوق العراق من جهة ثانية.

وتتاهب شركات الإسمنت (إسمنت الكويت وبورتلاند والهلال) لزيادة طاقة إنتاجها أيضاً للأسباب عينها.

إلى ذلك زاد الطلب على الاستيراد والتخزين، وشمل ذلك السلع الجارية كما المعمّرة لا سيما المعدات الثقيلة اللازمة لقطاع المقاولات.

عقود بملياري دولار لتوريد الغذاء والماء ولوجيستيات العمليات



والمياه والغسل والكي والبريد والمعدات الخفيفة والثقيلة. ويذكر أن الرئيس التنفيذي لشركة هاليبورتن في أواخر التسعينات لم يكن سوى ديك تشيني نائب الرئيس الأميركي الحالي.

ويقول أحد المهندسين العاملين لصالح تلك الشركة: لدينا في الكويت مئات الموظفين ونلزّم من الباطن للقطاع الخاص الكويتي عشرات العقود، ونحن هنا طالما بقيت القوات.

والصفقات التي أبرمتها الشركات الكويتية لا تقتصر على إمداد القوات حيث هي في الكويت بل هي تعدّت ذلك لتشمل التوريد داخل العراق فضلاً عن عقود لإغاثة وتغذية مئات آلاف اللاجئين العراقيين.

عقود بعد الحرب

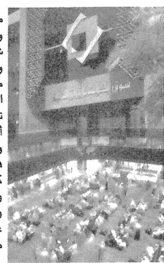
وتقول مصادر تلك الشركات أن العقود المجزية ستكون في العراق بعد الحرب، وللكويت ميزات تفاضلية غير متوافرة لسواها من البلدان المحيطة، وأبرزها:

1– الموانئ الكويتية القريبة.

2– العلاقات التاريخية بين الشعبين التي ستكون كفيلة بسرعة لتجاوز جرح العام 1990.

3– ديناميكية القطاع الخاص الكويتي المنفتح على العالم في تجارة حرّة منذ عقود طويلة.

وفي تفصيل الميزة الثالثة يمكن القول إن هناك عدداً كبيراً من الشركات الكويتية مؤهل للفوز بعقود طيلة فترة إعمار العراق وإعادة بنائه. فعلى صعيد المقاولات هناك شركات كويتية ذات أشغال إقليمية ودولية لا يستهان بها مثل مجموعة الخرافي التي تعمل في عدد من الدول الأفريقية والأوروبية الشرقية فضلاً عن بعض الدول العربية وذلك في مجال بناء الجسور والأنفاق والمطارات.. وهناك شركات الاستثمار السياحي التي لها تجارب ناجحة في عدد من الدول العربية (مجموعتا الحساوي والبحر)، فضلاً عن شركات الاستثمار النفطي التي تعمل في الاستكشاف والتنقيب (أفريقيا) ومحطات التجزئة (في أوروبا) إلى جانب شركة أسطول الناقلات. وهناك مصافي تكرير عدة للكويت في أوروبا (هولندا وإيطاليا)، ناهيك عن نجاح البنك الوطني في عدد كبير من الدول العربية والأجنبية ومجموعة مشاريع الكويت (ليبكو) التي أضحت مجموعة إقليمية بامتياز في



مجالات الصناعة والاتصالات والمال والتأمين والإعلام وكيف ننسى شركتيّ النقّال (الوطنية للاتصالات وأم تي سي – فودافون) اللتين تُعدّان من أنجح شركات الاتصالات في العالم العربي، حيث شملت توسعاتهما تونس والأردن، وهما الآن تنظران إلى أسواق لبنان والسودان وإيران والبحرين وعمان وباكستان. ومعظم هذه الشركات والمجموعات إن لم نقل كلها أعدّ خططاً لعراق ما بعد الحرب وجزء من تلك الخطط أصبح معلناً ومتداولاً سيناريوهات مختلفة تُجمع على أن الفرصة تاريخية وليس أفضل من الشركات الكويتية لاقتناصها.

فرصة تاريخية

ويُجمع رؤساء ومديرو هذه الشركات على القول إن العراق التزام قبل أن يكون فرصة. ومعنى ذلك "أن الكويتيين ملتزمون بتنمية العراق كي يعمر الرفاه الطارد لحالة العداء" بحسب ما تورده بيانات هؤلاء المتعلقة بمستقبل العلاقات الاقتصادية بين البلدين.

أما الخبراء والمحلّلون الاقتصاديون فيرون أن أمام الكويت فرصة تاريخية ليس لإنهاء حالة العداء بين العراق والكويت وليس لحصد عقود مجزية أثناء الحرب وبعدها، بل لبث روح جديدة في الاقتصاد الوطني الذي يعاني منذ أكثر من 10 سنوات من حالة "راوح مكانك". ويؤكّد هؤلاء أن الإنفاق العسكري والأمني سينخفض إلى النصف وستكون الحكومة ومعها مجلس الأمة بوجه تحدّي الإصلاح الاقتصادي الذي لطالما نودي به على المستويات كافة ووضعت له الخطط وتشكّلت اللجان منذ العام 1994 على الأقل. فإجمالي الناتج المحلي سيحلّ تراجعاً لثلاث سنوات على مدى السنوات الأربع الماضية، كما أن السياسة الإصلاحية الحكومية عانت ضعف التطبيق والنتائج المحدودة والقطاع الخاص بتراجع، فبعد أن كانت مساهمته في الناتج 75 في المئة في الخمسينات أضحت تلك المساهمة أقل من 15 في المئة حالياً، علماً أن الأعباء تزداد على الحكومة في ظل الاتجاهات الديموغرافية التي تفرز مزيداً من البطالة المقنعة بالتوظيف الحكومي الذي يكفله الدستور لكل موظّف مهما كانت النتائج!

فالأجور والرواتب وحدها تلتهم بين 40 و50 في المئة من الإيرادات النفطية المقدّرة في الموازنة (موازنتا 2001/2002 و2002/2003) ونصيب الفرد من الدخل القومي بتراجع، فبعد أن كان 5660 ديناراً في العام 2000 أصبح 4950 في العام 2001 ومثله تقريباً في 2002 ومرد ذلك إلى انخفاض القيمة المضافة في نشاط النفط الخام. وبكلام آخر بات الاعتماد على النفط كمصدر أساس وشبه وحيد للدخل يشكّل خللاً هيكلياً في الاقتصاد. ومن هنا تأتي أهمية تفعيل دور القطاع الخاص لزيادة مساهمته في الإيرادات العامة التي تعتمد على النفط بنسبة تفوق 83 في المئة. ■

عراق ما بعد الحرب فرصة الكويت لتصحيح خلل اقتصادها الهيكلي

شراكات كويتية/أجنبية

تشكّل الكويت حالياً قاعدة لممثلي الشركات الأجنبية الراغبة بدخول العراق وحصد عقود في إعمار وإعادة بنائه وتنميته، وقد امتلأت الفنادق بممثلي هذه الشركات على نحو لم يسبق له مثيل. فعلى الرغم من حالة الطوارئ التي خلّفتها أجواء الحرب، فإنّ هؤلاء أصرّوا على البقاء في الكويت ليكونوا على مقربة من مسرح العمليات وعقدت اتفاقات بالجملة بين هذه الشركات (معظمها من الولايات المتحدة الأميركية وبريطانيا) وشركات كويتية في ما يشبه الشراكة أو التوكيلات لدخول سوق العراق مجتمعين.



وزير الطاقة والمناجم الجزائري شكيب خليل:

"سوناطراك" ليست للخصخصة ومنظمة "أوبك" باقية

إذا كانت الجزائر فتحت قطاعها النفطي على الاستثمارات الأجنبية منذ التسعينات، إلاّ أنّ الشركة الوطنية للنفط "سوناطراك" لم ولن تُعرض للخصخصة. فالجزائر متمسكة "بدجاجتها التي تبيض ذهباً". ولن تطاول الهيكلة الجديدة للقطاع "سوناطراك" إلاّ من ناحية إراحتها من مهام التفاوض مع الشركات الأجنبية لصالح الدولة. وبين الديمقراطية من جهة والمصالح الخاصة من جهة أخرى، يبقى قانون النفط الجديد عالقاً في مخاض التحوّل من الاقتصاد الموجّه إلى نظام السوق. في المقابل، تتابع الجزائر ريادتها في حقل الغاز الطبيعي مع مشاريع توسّعية أميركية وأوروبية وآسيوية. وفي خضم التوتّر الذي يعصف بالمنطقة باتجاه العراق، أشارت بعض التحاليل إلى أنّ العالم سيفقد في حال حدوث الحرب منظمتين: "الأمم المتحدة" و"أوبك".

"الاقتصاد والأعمال" إلتقت وزير الطاقة والمناجم في الجزائر **شكيب خليل** في حوار "نفطي" شامل، هنا نصه:

■ "سوناطراك" ليست للخصخصة ■

■ أثارت الأخبار حول خصخصة الشركة الجزائرية الوطنية للنفط "سوناطراك" نوعاً من البلبلة مؤخراً في الجزائر، فما مدى صحة هذه الأخبار؟

□ في الأصل لم يكن هناك نية لخصخصة شركة "سوناطراك"، إنما الكلام كان على قانون يتطرق إلى مسألتيّ تنظيم الشركة ورقابة الدولة على كافة العمليات على أن تبقى "سوناطراك" شركة وطنية جزائرية. والكلام حول خصخصة "سوناطراك" ما هو إلاّ شائعات يتمّ إطلاقها لإثارة تخوّف المواطنين الجزائريين الذين ينظرون إلى "سوناطراك" على أنها "البقرة الحلوب". فإذا تمت خصخصة "البقرة الحلوب" تخسر البلاد مداخيل كبيرة، ولهذا هم يعارضون الأمر. في المقابل، يركّز بعض الأطراف على موضوع خصخصة الشركة لعلمهم مدى أهمية "سوناطراك" للشعب الجزائري.

وفي حقيقة الأمر، ما نسعى إليه هو تغيير هيكلية قطاع النفط بشكل عام، وليس إعادة هيكلة "سوناطراك". والقانون المزمع صدوره يشمل تنظيماً جديداً للقطاع بحيث تقوم الدولة بلعب دور جديد على غرار الدول الأخرى التي تعمل وفق نظام السوق، على اعتبار أنّ الجزائر تتجه نحو اقتصاد السوق. وفي ظل هذا النظام، لا توجد شركة تمارس دور الدولة ودوراً تجارياً في آن معاً. وبالتالي سيتمّ التفريق بين دور الدولة ودور الشركات إذ من غير المسموح، في ظل نظام السوق، لأية شركة أن تلعب دوراً في القطاع وفي الوقت عينه تمارس الرقابة أو تمنح التراخيص.

■ إذاً لن نشهد إدارة جديدة لـ"سوناطراك"؟

□ لا إدارة جديدة لـ"سوناطراك". فالشركة لديها نظام إداري تعمل وفقه، ويتألف من ممثلي الدولة في الجمعية العمومية وهم ممثل رئاسة الجمهورية وممثلون عن وزارات المالية والتخطيط والطاقة ومحافظ البنك المركزي، إضافة إلى ممثلي العمّال وممثلين مستقلين.

حالياً، تقوم "سوناطراك" بدورين: دور تجاري أي أنها تتولى عمليات التنقيب والنقل وغيرها، وفي الوقت عينه تفاوض الشركات الخاصة على عقود الاستكشاف والإنتاج. وبالنسبة لنا، يجب الفصل بين هذين الدورين بحيث يرجع التفاوض للدولة بعد أن أوكلت الأخيرة هذه المهام لـ"سوناطراك" منذ زمن. والآن مع توجّه الجزائر نحو اقتصاد السوق، على الدولة أن تسترد هذا الدور. في المرحلة الراهنة، فإنّ معظم الشركات في مختلف القطاعات الإنتاجية تمّت خصخصتها أو في طريقها إلى الخصخصة، إذ لا يجوز أن يكون للدولة دور في الميدان التجاري؛ وهذا مضمون القانون الجديد.

■ لماذا تأخر القانون؟ ■

■ لكن ما هي الأسباب التي تقف وراء تأخر صدور قانون النفط حتى الآن؟

□ كما تعلم، نحن في الجزائر نعيش في أجواء من الديمقراطية وتعدد الأحزاب. ويجب أن تكون الأحزاب متوافقة كون الحكومة مؤلفة من ممثلي مختلف الأحزاب، وليست جميع الأحزاب توافق على انتهاج اقتصاد السوق. فالتحوّل من الاقتصاد الموجّه إلى اقتصاد السوق ليس بالأمر السهل. وهذه من المشاكل الكبرى في الجزائر، إذ إنّ البعض يرغب في الحفاظ على مصالحه ومكاسبه،

ولا أتكلم عن مصالح للقطاع العام فقط إنما أيضاً القطاع الخاص، إذ يقف بعض المستثمرين المحليين ضد التغيير الهيكلي، إضافة إلى أنّ هناك العديد من المراحل التي يجب أن يمرّ بها القانون قبل صدوره، وهذا يتطلب وقتاً. وعلى أي حال، فقد تمكنّا من تمرير قانوني المناجم والكهرباء، في ظرف عامين، وإن شاء الله يصدر قانون النفط قريباً.

■ باب الاستثمار مشرّع ■

■ ماذا عن اتجاهكم لتنويع صادراتكم النفطية مع إعطاء الأولوية للولايات المتحدة والشركات الأميركية خصوصاً في قطاع الهيدروكربورات؟

□ في التسعينات وخلال الأحداث التي عصفت في الجزائر، وحدها الشركات الأميركية بقيت تعمل في الجزائر. وقد وجدت هذه الشركات البترول واستفادت من بقائها في الجزائر، ونحن استفدنا أيضاً. حالياً لدينا فقط 3 شركات أميركية عاملة في قطاع النفط الجزائري. فأين هذه الشركات الأميركية التي يتكلمون عنها؟ لدينا في الجزائر 30 شركة مستثمرة في القطاع منها فرنسية وروسية وصينية، الخ...

وفي ما خص الاستثمار في قطاع البترول، فإنّ المجال مفتوح أمام الجميع مع اتباعنا 3 قواعد أو أسس هي: الانفتاح، الشفافية والمنافسة. فلقد ألغينا عملية المفاوضة لتحلّ محلها المناقصات. ويمكن لأية شركة أن تعمل في الجزائر بغض النظر عن جنسيتها أو حجمها شرط أن تتوافر فيها الإمكانات التكنولوجية والمالية.

■ ما هي فرص الاستثمار، العربي خصوصاً، في قطاع النفط الجزائري؟

□ يتواجد البترول والغاز في مساحات شاسعة من الجزائر تُقارب 1,5 مليون كم^2. أمّا معدل آبار الاستكشاف التي تمّ حفرها فهو 8 آبار لكل 10 آلاف كم^2، في حين أنّ المعدل العالمي هو 50 بئراً لكل 10 آلاف كم^2. هذا إذا ما وضعنا الولايات المتحدة على حده حيث توصلوا إلى حفر 100 بئر في كل 10 آلاف كم^2 نظراً لكثرة الآبار، وهذا يدل على أنّ إمكانية إيجاد احتياطي كبير في الجزائر ضخمة جداً.

المجال مفتوح أمام الجميع للاستثمار في قطاع النفط

■

نعمل على تنفيذ انبوب غاز من الجزائر إلى إسبانيا وآخر إلى ايطاليا

■

هدف الجزائر على المدى البعيد تصدير الكهرباء المولدة عبر الطاقة الشمسية

ففي العام 2001، وقّعنا على 10 عقود استكشاف، ثم وقّعنا على 8 عقود جديدة في 2002 وسنعرض هذه السنة 10 عقود إضافية. في حين لم نوقّع سوى على عقدي استكشاف في الفترة ما بين 1997 و2000، والسبب يعود إلى أننا كنا في السابق نتّبع عملية التفاوض مع الشركات، الأمر الذي يحتاج إلى وقت طويل، لكننا عدنا واعتمدنا أسلوب المناقصات التي تدل على كثير من الانفتاح والشفافية. وهذه العوامل تجذب الشركات الأجنبية للاستثمار على الرغم من الارتفاع النسبي للضرائب في الجزائر. فالشركات الأجنبية تفضل العمل في بيئة منفتحة وشفافة بضرائب مرتفعة نوعاً ما على أن تعمل في جنة ضرائبية بغياب الشفافية.

وبالنسبة للشركات العربية فهي موجودة عبر شركات تونسية، مغربية وخليجية. وقد فتحنا الباب أمام الشركات العربية كافة. ومؤخراً، ربحت شركة سورية مناقصة لمد أنابيب الغاز، فاحتج البعض لعدم تمتّع هذه الشركة بالخبرة، فقلت لهم إذا أردتم اتباع أسلوب المناقصات، فهذه الشركة مستوفية للشروط ومؤهلة.

■ امتداد عالمي وعربي ■

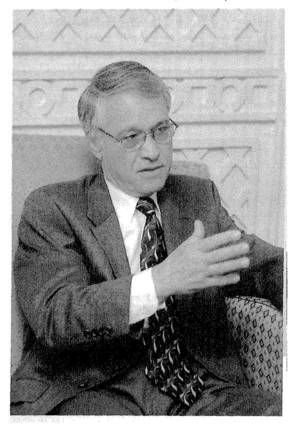
■ ماذا عن نشاط "سوناطراك" خارج الجزائر؟

□ لدينا أعمال استكشاف في اليمن، إضافة إلى تطوير حقول كاميزيا في البيرو. ونحن بصدد إنشاء أنابيب بطول 600 كلم لنقل الغاز ومشتقاته، ويلي ذلك إنشاء وحدات الغاز المميّع لتصديره إلى الأسواق الغربية للقارة الأميركية، كما لدينا خطة ستراتيجية لتطوير عمليات في أميركا اللاتينية وآسيا التي هي أهم سوق مستقبلية بالنسبة للنمو.

■ هل هناك أي تعاون جزائري- خليجي في مجال النفط وخصوصاً في ميدان التدريب؟

□ لقد كان هناك تعاون في الماضي، لكن العلاقات بقيت رسمية بين شركات تابعة لـ"سوناطراك" وشركات خليجية. وقد قمت بزيارة قطر والبحرين، ونسعى إلى تطوير أعمالنا في الخليج.

وحديثاً، قمنا بتوقيع محضر اجتماع مع لبنان تضمّن إمكانية قيام "سوناطراك" بدراسة وتطوير المسح السايزمي الذي أجرته شركة متخصصة للشواطئ اللبنانية وتطوير هذا المسح، إضافة إلى إعادة تأهيل مصفاتي النفط في طرابلس والزهراني، وإنشاء محطة للغاز الطبيعي في لبنان L.N.G ومراكز لتخزين الغاز المسيل L.P.G، كذلك تمّ الاتفاق على تشكيل لجنة مشتركة من وزارة الطاقة



والمياه اللبنانية ووزارة الطاقة والمناجم الجزائرية لمتابعة البحث في مجمل هذه النقاط.

في السودان، درسنا الوضع ولم نجد جدوى اقتصادية استثمارية. كذلك حاولنا الدخول في شراكة مع شركات أجنبية أخرى من دون التوصل إلى أية نتائج، إضافة إلى ذلك، أسسنا شركة مزدوجة مع تونس كأول تجربة مع شركة تابعة للقطاع الخاص. وجعلنا مركز الإدارة خارج تونس والجزائر، وستعمل هذه الشركة كأية شركة دولية خاصة، وهذا نموذج جديد كبديل عن تأسيس شركات تسيّرها الدول. والى جانب شركات توزيع الغاز السائل القائمة على الحدود مع تونس، ندرس إمكانية تطوير مصفاة في تونس، كما ندرس العديد من المشاريع الممكنة مع المغرب، وتوجد شركات مغربية تعمل في توزيع مشتقات البترول في الجزائر. ونقوم أيضاً بعمليات استكشاف في النيجر، إضافة إلى وجود شركة تابعة لنا تتولى توزيع المشتقات النفطية في موريتانيا.

وقد قمنا بتأليف هيئة طاقة أفريقية مؤلفة من وزراء الطاقة في الدول الأفريقية ومركزها الجزائر العاصمة. وبدأنا العمل لتنسيق الجهود سيما في ميادين التدريب وتطوير العلاقات والمشاريع المشتركة ومعالجة مشاكل البيئة.

وأشير إلى أننا قمنا بتطوير إنتاجنا من البترول والغاز، وإمكانية الإنتاج كبيرة، ونهدف إلى الوصول إلى 1,5 مليون برميل نفط يومياً في العام 2005، وتصدير 85 مليار م^3 سنوياً من الغاز العام 2010، إذ يبلغ حجم التصدير الحالي 62 مليار م^3 سنوياً.

■ طاقة جديدة ■

■ تحتل الجزائر المرتبة الثانية عالمياً بين مصدري الغاز الطبيعي، فكيف تتبلور هذه الطاقة التصديرية على صعيد المشاريع؟

□ الغاز مهم جداً بالنسبة للجزائر، إذ إنّ 40 في المئة من إجمالي المداخيل تأتي من تصدير الغاز. لهذا نحن بصدد تنفيذ مشاريع عدة منها أنبوب الغاز ما بين الجزائر وإسبانيا بطول 150 كلم، كما سنبدأ السنة المقبلة بتنفيذ أنبوب غاز يربط الجزائر بإيطاليا مباشرة عبر جزيرة سردينيا. وسيترافق مع هذه الأنابيب خطوط كهربائية وألياف بصرية لتمتين البُنى التحتية للعلاقات ما بين الاتّحاد الأوروبي والجزائر. وعلى المدى البعيد، فإنّ هدف الجزائر هو تصدير الكهرباء المولدة عبر الطاقة الشمسية، وأسسنا لهذه الغاية الشركة الجزائرية للطاقة الجديدة New Energy Algeria.

وبانجاز أنبوب الغاز مع نيجيريا، سيتمّ أيضاً تدعيم العلاقات النفطية ما بين الاتّحاد الأوروبي وأفريقيا، لذلك فالعلاقات مع نيجيريا تهمنا بشكل كبير كونها في قلب الاحتياطي البترولي والغازي لأفريقيا. وعلى المدى البعيد، ستمر العلاقات النفطية كافة ما بين أفريقيا وأوروبا عبر الجزائر استيراداً وتصديراً.

■ اعتمد الاتّحاد الأوروبي مؤخراً قواعد جديدة لجهة تحرير سوق الغاز الطبيعية، فكيف ستتأقلم الجزائر مع هذه الإجراءات؟

□ يهدف قانون الاتّحاد الأوروبي Competitive Gas إلى إنشاء سوق غاز موّحدة ومنافسة داخل الاتّحاد الأوروبي، الأمر الذي يتطلب وقتاً طويلاً، إذ احتاج تحقيقه أكثر من 25 سنة في أميركا، في حين يريد الاتّحاد الأوروبي تشكيله في 5 سنوات. لكنهم تراجعوا الآن إلى 10 سنوات. وفي الواقع، كانت توجد مشكلتان مع أوروبا، أولاً، قرّر الاتّحاد الأوروبي عدم الموافقة على عقود طويلة الأجل على أن تنفّذ المشاريع خلال فترة قصيرة، وخلال المحادثات المشتركة، قلنا لهم إنّه من غير الممكن أن تقدم أية شركة على تطوير

شكيب خليل

– حائز على دكتوراه في هندسة البترول من جامعة "آي أند أم تكساس" العام 1968

– عمل لدى شركتي شل وفيليبس للبترول في أوكلاهوما، وفي شركة "دي آي ماكورد وشركاه" في دالاس، تكساس

– في العام 1971، عاد إلى الجزائر كمسؤول عن هندسة البترول في "سوناطراك"، ورئيس شركة "ألكور" التي تأسست نتيجة الشراكة بين "سوناطراك" و"كورلاب" Corelab

– عمل كمستشار تقني لرئيس جمهورية الجزائر في الفترة ما بين 1973 – 1976

– رئيس برنامج "فالهايد" Valhyd في الجزائر لتخطيط وتطوير وتمويل مصادر الهايدروكربون

– في العام 1980، انضم إلى البنك الدولي. ونفذ مشاريع نفطية في أفريقيا، أميركا اللاتينية وآسيا. بعدها ترأس وحدة الطاقة لأميركا اللاتينية، وفي النهاية عمل كمستشار لشؤون البترول

– تقاعد باكراً من البنك الدولي في تشرين الأول/ أكتوبر 1999 ليشغل منصب مستشار رئيس الجمهورية الجزائرية

– عُيّن وزيراً للطاقة والمناجم في 26 كانون الأول/ديسمبر 1999

– ترأس منظمة أوبك العام 2001

– ترأس هيئة الطاقة الأفريقية العام 2001

– ترأس منظمة أوابك OAPEC العام 2002

– يتقن الإنكليزية، الفرنسية، الإسبانية والبرتغالية

– حائز على ميدالية "The Sun Of Perou Order" العام 2002

حقل بترول وبناء أنبوب بـ 2 أو 3 مليارات دولار من دون عقد مجد. فتراجعوا عن هذا القرار.

بقيت مسألة البند المسمى close destination وهو موجود في العقود منذ القدم. وينص هذا البند على أنه لا يحق للمستورد بيع الغاز في بلد آخر غير بلده. وعلى الرغم من أنّ هذا القانون يعارض الحرية التجارية، إلاّ أنه يجب أن نأخذ مصالح الجزائر في عين الاعتبار. فالمستورد يأخذ الغاز الجزائري ويبيعه بأسعار مضاعفة 3 أو 5 مرات لبلدان أخرى، وهذا سياسياً خطأ بالنسبة للجزائر إذ ينظر إليه على أساس أنّ هنالك أمور يتم تُمريرها من "تحت الطاولة"، ما يخلق لنا مشاكل سياسية واقتصادية، لذا طرحنا على الاتّحاد الأوروبي اعتماد آلية لاقتسام الأرباح، فتّم رفض الاقتراح، والآن يتّم عقد اجتماعات للتوصّل إلى تسوية أو حل معين.

■ لا فصل في الأسعار ■

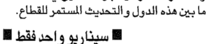
■ انطلاقاً من واقع أنّ نسبة نمو الطلب على الغاز تفوق نمو الطلب على البترول، عرضت مصر في اجتماع منتدى الدول

المصدرة للغاز بالدوحة (شباط/فبراير 2003) مبادرتها لفك الارتباط بين أسعار الغاز والنفط. فما هو موقفكم من هذا الطرح؟

□ أولاً الغاز منافس وليس مكملاً للنفط. ولا أعتقد بوجود إمكانية للفصل بين أسعار النفط والغاز في ظل نظام السوق، وإلّا تمّت بعملية مصطنعة. الاتّحاد الأوروبي، مثلاً، توصل إلى خلق منافسة بين الغاز المنتج في دوله المختلفة وبالتالي خلق سوق غاز منفصلة عن سوق النفط. والهدف هو أن يصبح البترول مرتبطاً بالغاز، لذلك أسسنا منتدى الدول المنتجة والمصدرة للغاز من أجل التنسيق في ما بين هذه الدول والتحديث المستمر للقطاع.



يتحدّث الى الزميلين بهيج أبو غانم وباسم كمال الدين



■ سيناريو واحد فقط ■

■ كيف ترون سيناريوهات أسعار النفط في حال تعرّض العراق لأيّ عمل عسكري؟

□ بداية، نتمنى أن لا تقوم حرب على العراق. لكن في حال وقوعها، فسترتفع أسعار البترول بشكل كبير على المدى القصير أي خلال الأسبوع الأول من الضربة العسكرية. فالمخزون الحالي للولايات المتحدة ضعيف، وفنزويلا لم تتوصل إلى استعادة انتاجها العالي وهو 3,5 ملايين برميل يومياً. أمّا المشكلة الكبرى فهي في أن تتجاوز احتياجات السوق الـ3 ملايين برميل يومياً. ولا أظن أنّ الإمكانات موجودة في إطار "أوبك" أو خارجها لسداد هذه الاحتياجات، لكن عندها من الممكن استخدام المخزون الأوروبي والأميركي، الأمر الذي سيخفف من ارتفاع الأسعار.

وفي حال نشوب الحرب، سيتأثر الاقتصاد العالمي عموماً. فالضربة العسكرية ستؤثر على الاقتصاد الأميركي، ما ينعكس سلباً على الاقتصاد الأوروبي وينخفض بالتالي الطلب على البترول. وفي حال ضعف الاقتصاد الأميركي، ستطاول انعكاساته الاقتصاد الصيني كونه يرتكز إلى التصدير إلى الولايات المتحدة، وإن لم تتمكّن الصين، وهي أقوى اقتصاد في العالم، من التصدير سندخل في مرحلة ركود عالمية. وينخفض الطلب على البترول مع تراجع المداخيل، وستتقلص الأسعار في الوقت الذي تضعف القدرات الإنتاجية. لذا ففي المدى المتوسط، أتوقّع انخفاض الأسعار ولا أعتقد أننا سنشهد مجدداً الأسعار التي رأيناها خلال الأعوام الـ3 الماضية.

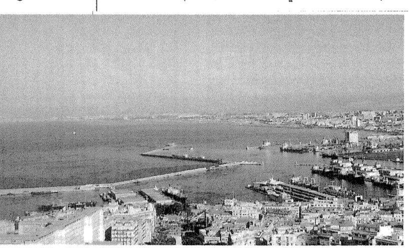
■ "أوبك" باقية ■

■ ماذا تتوقّعون أن يكون مصير "أوبك" عندها كمؤثر في السياسة النفطية الدولية، علماً أنّ الإنتاج خارج "أوبك" أكبر من إنتاج المنظمة؟

□ لو لم تكن "أوبك"، لكانت ستتوجد حُكماً. فقبل تأسيس المنظمة، كان هناك "أوبك الشركات العالمية" إذا صح التعبير. وفي حال لم تستمر "أوبك"، ستنشأ منظمة أخرى لأنه من غير الممكن أن تستقر الأسعار من دون وجود منظمة معنية. أظن أنّ "أوبك" باقية كون السوق تحتاج إلى آلية معينة لتحقيق وضمان استقرار الأسعار، ولا يمكن أن تصل الأسعار مثلاً إلى 2 دولار للبرميل، إذ عندها تستطيع دولة واحدة فقط الإنتاج. ولن تتمكّن السعودية من سد الاحتياجات العالمية بسعر 2 دولار للبرميل.

حتى بعد وقوع الضربة العسكرية، ستبقى "أوبك" ويستمر التنسيق مع العراق سواء كان عضواً في المنظمة أم لا. كذلك ليس باستطاعة "أوبك" الدخول في حرب أسعار لأنّ العراق يحتاج إلى مداخيل ضخمة لإعادة الإعمار وإنجاز البنى التحتية، ولا يمكن تأمين المداخيل اللازمة في حال وصلت الأسعار إلى 5 أو 6 دولارات للبرميل حتى لو زاد العراق إنتاجه. فحرب الأسعار ليست في مصلحة الدول المنتجة أو الدول المستهلكة.

هذا لا يعني أننا نرغب في أن تكون الأسعار مرتفعة، نحن نتكلم على 22 أو 25 دولاراً كسعر متوسط، وهذا ما تحاول "أوبك" تحقيقه. ■



أجرى الحوار:

بهيج أبو غانم وباسم كمال الدين

بعد الحصول على مليار دولار

مصر: هل تعود "وصفات" صندوق النقد؟

القاهرة - محمود عبد العظيم

يبدو أنّ ثمة متغيرات إقليمية وعالمية قاسية وضغوطاً داخلية أفرزتها خطوة تعويم الجنيه، دفعت الحكومة المصرية مؤخراً لاستئناف علاقة "التشاور والمساعدة" مع المؤسسات المالية الدولية وفي مقدمها صندوق النقد والبنك الدوليين.

ولا يعني ذلك بالطبع أنّ علاقة مصر مع هذه المؤسسات التي بدأت بقوة منتصف الثمانينات من القرن الماضي قد توقّفت في السنوات الماضية، ولكنها أخذت خلال حقبة التسعينات منحى "الدعم الفني" وليس "الدعم المالي" وظهر ذلك جلياً خلال المراحل المختلفة لتنفيذ برنامج الخصخصة حيث انتشرت في القاهرة مكاتب التقييم وإعادة الهيكلة المموّلة بمعونات أجنبية ودولية والتي تقدّم خدمات فنّية متباينة لوزارة قطاع الأعمال والشركات المملوكة للحكومة بل وللراغبين في شراء هذه الشركات من قبل القطاع الخاص.

قروض إنقاذ

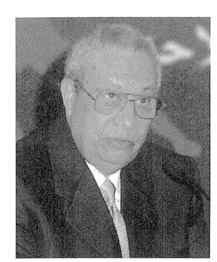
وساعد تحسّن الأوضاع الاقتصادية خلال النصف الأول من عقد التسعينات وظهور بوادر طفرة مالية على إغراء الحكومة بوقف الحصول على قروض من المؤسسات الدولية - خصوصاً بعد إعادة جدولة الديون الخارجية عقب حرب الخليج الثانية وإسقاط نحو 30 في المئة من هذه القروض عبر مفاوضات نادي باريس - وذلك بدعوى خروج مصر من دائرة الدول الأشد فقراً وتحسّن متوسط دخل الفرد.

ولكن هذه الصورة الوردية سرعان ما تبدّلت مع مطلع العام 1998 وظهور تداعيات الأزمة الآسيوية على الاقتصاد المصري وكان أبرز هذه التداعيات النقص الحاد في موارد النقد الأجنبي وبدء تدهور قيمة الجنيه. وضاعف من سوء الأوضاع نتائج حادث الأقصر الإرهابي على عائدات السياحة المصرية.

منذ ذلك الحين لاح في الأفق شبح صورة



البنك المركزي: نحو إطار تشريعي للحد من الأزمات المصرفية



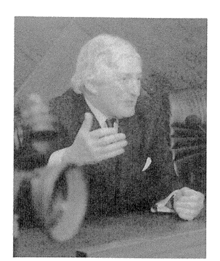
د. عاطف عبيد

قاتمة جاهدت حكومة **الجنزوري** في أيامها الأخيرة أن تقاومها - أو حتى تؤجلها - من دون جدوى. ثمّ جاءت، حكومة د. **عاطف عبيد** ومعها خرجت أصوات من داخل الدائرة الاقتصادية تُطالب بضرورة التقدّم للصندوق والبنك الدوليين بطلب للحصول على قروض عاجلة لمواجهة الأوضاع السيئة، وهي القروض المعروفة في أدبيات البنك الدولي بأنها "قروض إنقاذ" توجّه للدول التي تعاني من ظروف استثنائية ضاغطة خصوصاً وأنّ الاحتياطي النقدي لدى البنك المركزي المصري بدأ في تلك الفترة يتعرّض للتآكل بسبب سياسة الضخ الدولاري في السوق لسد العجز الحاد.

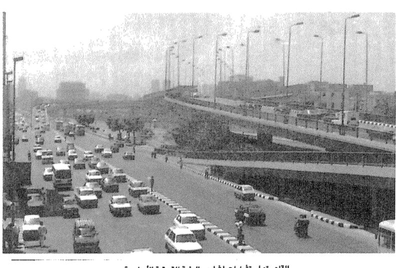
لكن فكرة "قروض الإنقاذ" لم تكن لتتقبلها الحكومة بسهولة لاعتبارات سياسية عدة كان في مقدمتها حالة "التمويه الإعلامي" التي تمارس مع الرأي العام الداخلي في السنوات الأخيرة والتي كانت توحي للجميع بأنّ الأمور تسير للأفضل وأنه لا حاجة لمثل هذه القروض في ظل "متانة" الأوضاع الاقتصادية وتنامي فرص الاقتصاد المصري في الاندماج مع الاقتصاد العالمي بعد توقيع اتفاقية الشراكة مع الاتّحاد الأوروبي والوعد ببدء مفاوضات منطقة التجارة الحرّة مع الولايات المتحدة الأميركية.

وعود شرم الشيخ

ولكن تأتي الرياح بما لا تشتهي السفن حيث جاءت أحداث الحادي عشر من أيلول/ سبتمبر 2001 في الولايات المتحدة لتنهي حالة "المكابرة" الحكومية و"إنكار الأزمة" حيث اضطرت الحكومة المصرية للدعوة لعقد اجتماع للدول والمؤسسات المانحة في شرم الشيخ في تشرين الثاني/ نوفمبر من العام



جيمس ولفنسون: قرض المليار دولار



القاهرة: استثمارات لمشاريع البنية التحتية الأساسية

نفسه لتخرج مصر من الاجتماع بوعود بالحصول على 10 مليارات دولار كقروض من هذه المؤسسات مقابل بعض الالتزامات منها إصدار عدد من القوانين تشمل غسل الأموال والتوقيع الإلكتروني والبنوك والاتصالات والعمل الموحّد، إضافة إلى تعويم الجنيه وإصلاحات اقتصادية وسياسية أخرى.

ولأنّ تنفيذ بعض هذه المطالب استغرق وقتاً إلى جانب صعوبة تنفيذ البعض الآخر فقد تصوّر البعض أنّ وعود شرم الشيخ ذهبت أدراج الرياح، إلاّ أنّ الواقع، وحسب معلومات حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال"، يشير إلى أنّ الحكومة كانت تسعى لتأجيل الحصول على قروض شرم الشيخ أطول فترة ممكنة لعل وعسى تتحسّن الأوضاع خصوصاً على صعيد التصدير وعائدات السياحة ورسوم المرور في قناة السويس خصوصاً وأنّ ثمة تكلفة باهظة كان يتعيّن على الحكومة أن تتحمّلها مقابل هذه القروض. وكانت الحكومة تراهن على تحسّن الأوضاع الإقليمية وبالتالي تنشيط برنامج الخصخصة وجذب الاستثمارات الأجنبية، إلاّ أنّ التدهور السريع للأوضاع السياسية في منطقة الشرق الأوسط خلال العام الماضي على الجبهتين الفلسطينية والعراقية والضغوط الداخلية التي مارسها المضاربون على العملة المصرية واضطرار الحكومة لتعويم الجنيه مؤخراً دفع باتجاه ضرورة الإسراع بالحصول على قروض شرم الشيخ.

رسالة المليار دولار

وهكذا تسارعت خطوات الحكومة في الأسابيع الماضية على صعيد العلاقة مع البنك الدولي – خصوصاً بعد زيارة جيمس ولفنسون، رئيس البنك، الأخيرة لمصر – لتنتهي بحصول مصر على قرض المليار دولار الذي تعهّد بسداده البنك الدولي مناصفة مع البنك الأفريقي للتنمية، لمساندة خطوة تعويم الجنيه وذلك قبل مرور أربعة أسابيع على قرار التعويم. ولم يقتصر الأمر على قرض المليار بل امتد لمفاوضات رسمية مع الحكومة استغرقت ثلاثة أيام و11 جلسة عمل مع مجموعات اقتصادية مختلفة واستهدفت بالدرجة الأولى التعرّف على القطاعات الاقتصادية التي يمكن للحكومة المصرية أن تسرع خلالها بتنفيذ المزيد من عمليات الإصلاح المبنية على ما تمّ إنجازه بعد تعويم الجنيه، أي أنّ ثمة رسالة أراد البنك الدولي توصيلها للحكومة عبر قرض المليار دولار. لذلك شملت المفاوضات سُبل إصلاح القطاع التجاري وتحسين مناخ الأعمال وتعميق وتحديث الإصلاحات الجارية في القطاع المالي والإجراءات الضرورية لتدعيم شبكة الضمان الاجتماعي بهدف حماية الفقراء ومحدودي الدخل من الانعكاسات السلبية للتباطؤ الذي يمرّ به الاقتصاد في الوقت الحالي. يضاف إلى ذلك ضرورة العمل على تحسين الأداء ورفع مستوى الإدارة بالمؤسسات التابعة لملكية الدولة.

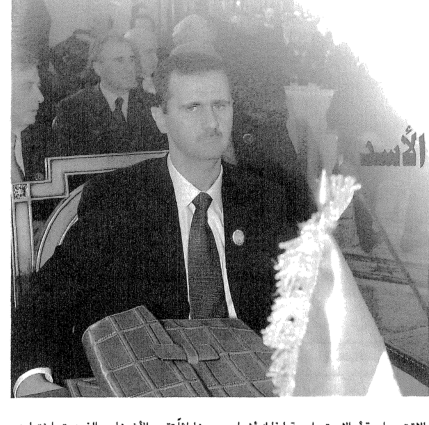
وقالت مصادر شاركت بالمفاوضات لـ"الاقتصاد والأعمال" أنّ تحسين القطاع المالي والتجاري – الذي يجري حالياً الاتفاق على نقاطه الأساسية – يقتضي اتّخاذ الحكومة المزيد من الخطوات نحو تحرير التجارة والحدّ من المعوقات أمام حركة الصادرات والواردات وتحسين مناخ الأعمال في مصر وإزالة العوائق البيروقراطية وفتح المجال أمام زيادة المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي من شأنها أن تسهم في توفير فرص عمل جديدة للعاطلين.

وتدعو حزمة السياسات المطلوبة لتحسين القطاع المالي والتجاري إلى تنفيذ الوسائل الخاصة بزيادة جذب رؤوس الأموال الخاصة للمشاركة في مشروعات البنية الأساسية خصوصاً الطرق والاتصالات والكهرباء بهدف تخفيف الأعباء الملقاة على كاهل الحكومة إلى جانب تحسين شبكة الأمان الاجتماعي للطبقات الأكثر تضرراً من الإصلاح الاقتصادي عن طريق تدعيم الصندوق الاجتماعي وضمان وصول أموال الدول المانحة للمستحقين الفعليين. ويشمل تحسين القطاع المالي للتعرّف على الظروف التي يواجهها النظام المصرفي والإطار التشريعي والإشرافي بهدف الحدّ من إمكانية ظهور الأزمات، إضافة إلى تقييم أداء جميع المؤسسات المالية مثل البنوك وشركات التأمين وهيئة سوق المال وإصدار السندات وسعر الصرف.

ويشمل تحسين القطاع المالي أيضاً تقييم نظام المدفوعات والإطار الإشرافي والقانوني والتنظيمي والعمل على سلامة الأداء وتحسين إدارة المخاطر وتشجيع التدفّقات المالية وجعل البيئة الكلية لهذه السياسات أكثر استقلالية بحيث يؤدي ذلك إلى زيادة معدلات النمو الاقتصادي.

لذلك كله من المتوقّع أن تشهد القاهرة خلال المرحلة المقبلة زيارات متعددة لوفود ولجان فنّية من صندوق النقد والبنك الدوليين لمتابعة تنفيذ هذه الإصلاحات ومعرفة مدى ملاءمة حزمة السياسات الجديدة للأوضاع الاقتصادية، وهو الأمر الذي يعني للمواطن العادي عودة شبح "روشتات" ونصائح الصندوق والبنك والتي سادت في الثمانينات. ■

الاقتصاد السوري في خطاب الرئيس الأسد



دمشق: د. سمير صارم

بقدر ما كان خطاب الرئيس بشار الأسد أمام مجلس الشعب السوري لمناسبة بدء دورته الثامنة، معبراً عن رأي الشارع العربي في قضاياه الوطنية والقومية، كان معبراً، وبدقة، عن رأي الشارع السوري وتطلعاته، لا سيما على الصعيد الإقتصادي.

فالرئيس بشار الأسد لا يريد أن يكون الخطاب، على غنى الأفكار التي وردت فيه، خطة عمل... بل انتقد من اعتبروا خطاب القسم، على غناه أيضاً، خطة عمل، وأصبحوا يتبارون في النظر إلى مفرداته كخطط واجبة التنفيذ، أو أخذ بعضها كشعارات للمزايدة حيناً ولإخفاء فشل في خطط ومصطلحات لن ترى النور بالإمكانات المتاحة حيناً آخر. وهذا ما أشار إليه عندما قال لأعضاء الحكومة تعليقاً على برنامج الإصلاح الاقتصادي من دون أن يسميه صراحة: "لا نريد مثل هذا الكلام.. نريد أن نأخذ ما نعتقد اننا قادرون بإمكانياتنا على تحقيقه".. وبالتالي فالرئيس الأسد يريد الخطاب "منهج تفكير" وليس "خطة تنفيذ"...

وأبرز الرئيس الأسد ما تحتاج إليه سورية في المرحلة المقبلة على الصعيد الاقتصادي وأكد على الحوار "لأنه الطريق إلى الديمقراطية، وهو السبيل إلى المؤسسية، كما أنّه الأساس في مكافحة كل أوجه الزلل والتقصير والانحراف وغيرها من الظواهر السلبية والممارسات الضارة التي تعيق تحقيق متطلبات التنمية والإزدهار".

وانتقد الرئيس الأسد التقصير الحكومي في تنفيذ التشريعات التي صدرت وهي عديدة، ومنها ما يتعلق بالمصارف وأسواق المال والإستثمار وغيرها، فقال: "إذا كنا قد أصدرنا العديد من التشريعات فلا يعني أننا طبقناها كلها بالشكل الأمثل" وأكد أيضاً: "علينا أن نعيد مراجعتها ودراستها والعمل على تلافي النواقص، "وهناك مشكلة يكثر الحديث فيها دائماً بعد إصدار كل مرسوم أو تشريع، وهي التعليمات التنفيذية التي تصدر غالباً بشكل يفقد التشريع أهدافه الاقتصادية أو الاجتماعية، لذلك أشار الرئيس الأسد إلى وجوب" التأكد من أن التعليمات التنفيذية الصادرة مطابقة لأهداف القوانين، وأن نتائجها تنعكس إيجاباً على حياة المواطنين.

وأخذت الإدارة حيزاً مهماً من خطاب الرئيس بشار الأسد وأعاد إلى تدني مستواها، وقصور التأهيل والتدريب، وغياب معايير اختيار الكفاءات، أو وضعها في غير مكانها الصحيح... أعاد إليها الكثير من مناحي الخلل الحاصل في قطاعنا الاقتصادي... فالإدارة الضعيفة التي تعاني منها سورية كانت سبباً في "أن الكثير من الأمور التي قمنا من أجلها بإصدار تشريعات، أو القيام بأية إجراءات بهدف الوصول إلى التطوير، لم تحقق الغاية"، و"أن أي تطوير نتحدث عنه في المستقبل سيرتكز على تقدمنا في مجال الإدارة" خصوصاً وأن نتائج الجهود التي بذلت في التطوير الإداري كانت "متواضعة جداً". لذلك لا بد من "البدء بعملية تأهيل واسعة في هذا المجال" وأن "أول مجموعة من الخبراء ستأتينا من فرنسا.. ستقوم بدارسة وضع رئاسة الحكومة مبدئياً".

ووضع الرئيس الأسد الإصبع على الجرح الذي يدمي الكثير من الكفاءات السورية المغيّبة أو المهملة عندما أكد أنه "لا يوجد لدينا معايير" في إطار اختيار الموارد البشرية والكفاءات لهذا الموقع أو ذاك، إذ لا تكفي السمعة الحسنة فقط، وأحياناً يكون خاطئاً تقييم الأشخاص الذين يتم اختيارهم لمواقع المسؤولية.

وأعاد الأسد تفسير الخصوصية التي يتخذ منها بعض المسؤولين حجة للتهرّب من أداء واجباتهم، ويحملونها تقصيرهم عن أداء مهامهم أو التقدّم فيها. في حين رأى الرئيس الأسد أن الخصوصية يجب أن تكون عامل تطوير لا عامل إحباط وتقصير". "هناك طبعاً من يستخدم كلمة خصوصية لكي يهرب من المسؤولية "ويضيف" الخصوصية هي أن نحصل على أفضل شيء يناسب البلد".

بعد هذه القراءة السريعة لا بد من الإشارة إلى أن الشارع السوري الذي شغله الخطاب على مدى أيام يتساءل:

ماذا بعد هذا الخطاب؟ وهل ستكون هناك حكومة جديدة تجسّد مضمونه؟ أو، كيف ستتعامل الحكومة مع هذا الخطاب؟ وكيف قرأته؟ وماذا أصابها منه؟ وكيف ستحوله إلى برامج عمل؟

الشارع السوري لم يعد في حاجة إلى مصطلحات ويافطات وشعارات كبيرة تجد من يتلقفها ويبرزها ليختبيء وراءها البعض. الشارع السوري بحاجة إلى عمل، إلى برامج محددة بزمن، وإلى جهات لا تكتفي بالمراقبة بل وبالمحاسبة.

لقد صدر في سورية خلال العامين الماضيين نحو 200 تشريع معظمها في القطاع الإقتصادي، ولكن ماذا كانت النتيجة على الأرض؟ إنها نتيجة متواضعة... ■

برعاية فخامة رئيس الجمهورية اللبنانية

العماد إميل لحود




الاتحاد الدولي للاتصالات
المكتب الإقليمي العربي
International Telecommunication Union

مجموعة الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

ينظمان



المؤتمر العربي الخامس
للاتصالات واقتصاد الإنترنت

الاجتماع السنوي الخامس لتنمية
الاتصالات في المنطقة العربية

بالتعاون مع

وزارة الاتصالات في لبنان

- أكبر ملتقى عربي لقطاعي الاتصالات والإنترنت
- أكثر من 500 شخصية قيادية من القطاعين الخاص والعام
- أول تعاون للإتحاد الدولي للإتصالات مع مؤسسة خاصة

محاور المؤتمر:

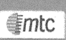
- اتجاهات قطاع الاتصالات العربي
- تطورات الخصخصة وسياسات التحرير والتنظيم
- تقييم آثار تقنيات الإتصالات الجديدة على أسواق وشركات الاتصالات العربية وكيفية التعاطي معها
- مستقبل الجيل الثالث (3G) من إتصالات الخليوي في الأسواق العربية
- مستقبل الشبكات الثابته وكيفية تحسين استغلالها
- بحث سبل تطوير التجارة الإلكترونية ، والحكومة الإلكترونية
- القمة العالمية لمجتمع المعلوماتية WSIS (جنيف 2003)
- تطوير قطاع نقل المعلومات في اعمال شركات الاتصالات العربية
- بحث سبل توسع وانتشار واستخدام الإنترنت في البلدان العربية
- تطوير التطبيقات العربية للإنترنت وإثراء المحتوى بالعربية
- أمن الاتصالات والمعلوماتية

تعقد جلسات المؤتمر العربي الخامس للاتصالات واقتصاد الانترنت بين 28 و29 مايو/أيار. وتستمر جلسات الاجتماع السنوي لتنمية الاتصالات في المنطقة العربية حتى 31 مايو/أيار.

الرعاية الرئيسية



الرعاية الذهبية



الرعاية الفضية



الجريسي JERAISY inmarsat

للمشاركة وللمزيد من المعلومات الرجاء زيارة موقعنا على الانترنت: www.iktissad.com بريد الكتروني: conferences@iktissad.com
أو الاتصال:

الاقتصاد والأعمال

لبنان
تلفون: 961 1 780200
فاكس: 961 1 780206

المملكة العربية السعودية
هاتف: 966 1 4778624
فاكس: 966 1 4784946

الإمارات العربية المتحدة
هاتف: 971 4 2941441
فاكس: 971 4 2941035

الاتحاد الدولي للاتصالات
المكتب الاقليمي العربي
هاتف: +202 262 6620
فاكس: +202 262 2274
http://www.ituarabic.org/

سيتي بنك يخفّض أصول الأوف شور

البحرين: نمو في أصول المصارف التجارية والمؤسسات الإسلامية

كشفت أرقام الميزانية الموحّدة للجهاز المصرفي البحريني كما أعلنتها مؤسسة نقد البحرين، انخفاضاً حاداً في الميزانية الموحّدة للوحدات المصرفية الخارجية (أوف شور) بلغ 30 مليار دولار، عزته المؤسسة إلى الإجراءات الاحترازية التي اتّخذها المكتب الرئيسي لـ"سيتي بنك" بتحويل جزء من أصوله إلى خارج المنطقة. وفي الوقت الذي أثار هذا التصرّف استغراباً، أشارت مؤسسة نقد البحرين إلى أنها تسلمت تأكيداً من "سيتي بنك" بأنّ هذه الأصول ستعود إلى المنطقة بعد انتهاء الظروف علماً أن عملية التحويل هي مجرد عملية دفترية.

وتراجعت الميزانية الموحّدة للجهاز المصرفي البحريني إلى 74 مليار دولار في نهاية 2002 في مقابل 103,8 مليارات نهاية أيلول/ سبتمبر 2002 (28,7 في المئة)، وفي مقابل 102,7 مليار في نهاية العام 2001، أي بتراجع نسبته 27,9 في المئة.

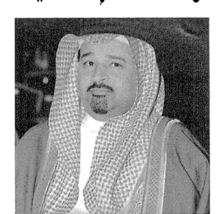
وسجل النشاط المصرفي خلال هذه الفترة المؤشرات الآتية:

– تراجعت الميزانية الموحّدة للوحدات المصرفية الخارجية من 89,2 مليار دولار نهاية أيلول/ سبتمبر إلى 58,8 ملياراً نهاية العام 2002، أي بنسبة 34،1 في المئة.

– ارتفعت الميزانية الموحّدة للمصارف التجارية إلى 4 مليارات دينار بحريني في نهاية العام المنصرم في مقابل 3,9 مليارات في نهاية الفصل الثالث، أي بنمو نسبته 3,6 في المئة مقارنة بنهاية العام 2001 و78 في المئة مقارنة بنهاية العام 1993، ويعود هذا الارتفاع إلى المناخ الاقتصادي الملائم وجودة الأصول التي تديرها المصارف التجارية.

– ارتفعت الميزانية الموحّدة للمصارف الاستثمارية بنسبة 11 في المئة لتصل إلى 4,5 مليارات دولار في مقابل 4 مليارات في نهاية العام 2001، وبمعدل نمو قدره 103 في المئة مقارنة بنهاية العام 1993.

– سجلت الميزانية الموحّدة للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية (المصارف التجارية والوحدات الخارجية ومصارف الاستثمار) ارتفاعاً بمقدار 18 في المئة لتصل إلى



أحمد بن محمد آل خليفة

2,9 مليار دولار مقابل 2,5 مليار في نهاية العام 2001.

وكانت مؤسسة نقد البحرين، والتي غدت المشرف الوحيد على القطاع المالي (Single Regulator)، رخّصت بـ24 مؤسسة جديدة خلال العام 2002 في مقابل 15 ترخيصاً في العام 2001، بحيث ارتفع عدد المصارف والمؤسسات المالية وشركات التأمين إلى 340 مؤسسة. وتضع المؤسسة في أولوياتها تطوير القواعد والنظم الرقابية للنظام المصرفي والمالي والسعي لجذب مؤسسات ذات سمعة.

صكوك تأجير إسلامية

من جهة أخرى، تعتزم مؤسسة نقد البحرين طرح إصدار جديد من صكوك التأجير الإسلامية الحكومية قدره 100 مليون دولار لمدة 5 سنوات تبدأ في 2 نيسان/ أبريل الجاري. ويبلغ عائد التأجير على هذه الصكوك 3,25 في المئة يدفع كل 6 أشهر. وسيكون الحدّ الأدنى لهذه الصكوك 10 آلاف دولار، ويحظى هذا الإصدار بتصنيف ائتماني (A-) من شركة ستاندرد أند بورز.

وتمتاز صكوك التأجير الإسلامية الحكومية بكونها مضمونة ضماناً مباشراً من حكومة مملكة البحرين، وهي قابلة للتسييل ببيعها من خلال المؤسسات المالية الإسلامية والبنوك التجارية العاملة في البحرين والراغبة في التعامل في هذه الصكوك بالسعر السائد، علماً بأنّ هذه الصكوك سيتمّ تسجيلها وإدراجها في سوق البحرين للأوراق المالية.

وهذا الإصدار هو السادس لسندات الإجارة التي تصدرها مؤسسة نقد البحرين، وكان الخامس تمّ في 27 شباط/ فبراير الماضي بمبلغ 80 مليون دولار ولفترة استحقاق تبلغ 3 سنوات. وبلغ عائد التأجير 3 في المئة يدفع مرتين في السنة. وبإتمام الإصدار السادس تصبح القيمة الإجمالية للصكوك الإسلامية التي أصدرتها مؤسسة نقد البحرين 480 مليون دولار أميركي. وقال المدير التنفيذي للعمليات المصرفية **وليد رشدان** بأنّ قرار إصدار صكوك الإجارة بدلاً من السندات التقليدية جاء نتيجة النجاح الكبير الذي حققته الإصدارات السابقة؛ علماً أنّ مؤسسة نقد البحرين هي أول بنك مركزي يصدر مثل هذه الأدوات الإسلامية.

"الإسكان للتجارة والتمويل"

وكان محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ **أحمد بن محمد آل خليفة** رعى مؤخراً حفل افتتاح فرع بنك الإسكان للتجارة والتمويل الأردني في حضور محافظ البنك المركزي الأردني د. **أمية طوقان**، ورئيس مجلس إدارة البنك **زهير خوري** والمدير العام **عبد القادر الدويك**.

وكان بنك الإسكان للتمويل والتجارة تأسس في الأردن العام 1973 بهدف تمويل متطلبات إسكانية وتمّ تحويله إلى بنك تجاري كامل في العام 1997.

ويعتبر بنك الإسكان للتمويل والتجارة أضخم بنك أردني من ناحية رأس المال الذي يبلغ 141 مليون دولار أميركي وحقوق المساهمين 374 مليون دولار، كما تبلغ الموجودات أكثر من مليار و41 مليون دولار.

كما يعتبر البنك من أوسع المصارف الأردنية انتشاراً بفضل شبكة الفروع والتي تضمّ 100 فرع في الأردن وأربعة فروع في فلسطين ومكاتب تمثيلية في أبو ظبي وطرابلس (ليبيا)، ويعمل البنك حالياً على تكوين عمليات مصرفية تجارية في الجزائر وسورية.

ويشمل المساهمون في البنك مجموعة الكويت للاستثمار العقاري والتي تملك 18,8 في المئة من الأسهم، ومؤسسة الضمان الاجتماعي في الأردن (15,6 في المئة)، والبنك الليبي العربي الأجنبي (15,2 في المئة)، وحكومة قطر (10,3 في المئة)، وحكومة عمان (5 في المئة)، والشركة القابضة لاستثمار رؤوس الأموال في البحرين (5 في المئة) وشركة إيران للاستثمار الأجنبي (3,6 في المئة). أمّا نسبة لـ15,2 في المئة الباقية من الأسهم فيملكها عدد من المستثمرين الأردنيين والعرب. ■



مدير عام "تداول" السعودية: نقلة نوعية في أنظمة التداول الإلكترونية

عبدالله صالح السويلمي

الرياض، خطار زيدان

احتلت سوق الأسهم السعودية المرتبة التاسعة من حيث القيمة السوقية في قائمة الأسواق المالية الناشئة، حسب إحصاءات منظمة البورصات العالمية للعام 2002، والتي بلغت مع إقفال العام الماضي 74,86 مليار دولار. وقد صعد التصنيف في أواخر شهر كانون الثاني/ يناير 2003 إلى المرتبة الثامنة بقيمة سوقية بلغت 97 مليار دولار وذلك بعد طرح أسهم "شركة الاتصالات السعودية" للتداول، واحتلت سوق الأسهم السعودية المرتبة السابعة من حيث قيمة الأسهم المتداولة خلال العام 2002، والتي بلغت 35,7 مليار دولار. وقد تميّزت السوق السعودية باستقرار في التصنيف على الرغم من ترجع أسواق كثيرة نتيجة الأوضاع السياسية والاقتصادية في المنطقة والعالم.

وتأتي هذه النتائج انعكاساً لنتائج الشركات المسجّلة، وتتويجاً لتطبيق النظام الجديد للتداول، ابتداءً من تشرين الأول/ أكتوبر العام 2001، والذي يعتبر "نقلة نوعية في أنظمة التداول الإلكترونية، لما يوفّره من مزايا وخصائص جديدة ومتنوعة للسوق والمستثمرين".

"**الاقتصاد والأعمال**" التقت مدير نظام تداول **عبدالله صالح السويلمي**، الذي فنّد خصائص النظام الجديد، والنتائج التي رافقت تطبيقه على السوق والمستثمرين، مشيراً إلى السعي الدائم لتطويره استجابة لمتطلبات المستثمر المحلي بشكل منسجم مع التطورات في الأسواق العالمية.

ومن أهم الميزات التي أضافها نظام "تداول" التسوية الآنية لعمليات البيع والشراء، وتحويل الإشعارات إلى حسابات أسهم إلكترونية يتم تحويلها ما بين حسابات المستثمرين من دون الحاجة إلى أي إثباتات ملكية، ما يعني تسهيل وتسريع نقل الملكيات في السوق، وتخفيض الكلفة، وتقليص المخاطر، وبالتالي مرونة أكبر للمستثمر وتوفير سيولة أكبر في السوق.

كما سمح نظام "تداول"، بمكننة العمليات بكافة مراحلها، وإضافة عوامل بيع وشراء جديدة إلى السوق، لم تكن متوفرة في السابق، كما مكّن النظام الجديد الشركات من إدخال بياناتها المالية، وكافة المعلومات الضرورية ونشرها على موقع "تداول" على الإنترنت، ووفّر امكانية بيع وشراء الأسهم عبر الإنترنت. ويرتبط نظام "تداول" ارتباطاً مباشراً مع مزودي الخدمات مثل "رويترز"، ومزودين محليين، مثل "ACS"، لنشر المعلومات عن سوق الأسهم السعودية.

وعن كيفية تجاوب السوق مع هذه التغييرات، أشار **السويلمي** إلى أن حجم العمليات ارتفع بمعدل 60 في المئة في العام 2002، مقارنة بالعام 2001، كما أن معدل تسوية العمليات في السوق السعودية لم يقلّ عن 100 في المئة، وهو معدل لم تصل إليه أسواق ناشئة عديدة، وقال إن النظام في مرحلة تطوير دائمة بهدف تقديم خدمات إضافية استجابة لمتطلبات السوق المحلية، والعمل مستمر لجذب وتشجيع رأس المال الوطني والخارجي للاستثمار المحلي، وتوفير آليات دعم الشفافية في السوق. وقال إن نظام "تداول" كانت له مساهمة فعّالة في إنجاح إجراءات اكتتاب شركة الاتصالات السعودية، والذي يعتبر أول إصدار أسهم يتمّ بشكل إلكتروني. واعتبر أن سياسة التخصيص المعلنة، ومشاركة القطاع الخاص في إدارات القطاعات الكبيرة ستؤدي إلى ضخ سيولة كبيرة في السوق، وستسمح لشرائح جديدة من المستثمرين بالدخول، ما سيؤثر إيجاباً على سوق الأسهم السعودية.

35.7 مليار دولار قيمة الأسهم المتبادلة في العام 2002

وعن نظام السوق المالية المتوقّع إقراره قريباً، قال أنه يمثل الإطار التشريعي والتنظيمي والمؤسسي للسوق المالية، وسيتوج الجهود التنظيمية لأعمال السوق المالية، ويكمّل البيئة التنظيمية، وسيساهم في هيكلة السوق المالية وفق أحدث المعايير العالمية، ما سيساعد في تجاوز الكثير من الملاحظات التي قد يثيرها المتعاملون في السوق. وعن مستقبل دور إدارة نظام "تداول" في النظام الجديد، قال إن "تداول" تعتبر إدارة من إدارات "مؤسسة النقد العربي السعودي"، وسيكون دورها وفق ما يحدده نظام السوق المالية.

وعن خاصية التداول عبر الإنترنت التي وفّر آليتها النظام الجديد، وبدأت بعض المصارف بتأمينها لعملائها، كـ "البنك السعودي الأمريكي"، و"شركة الراجحي المصرفية"، ومدى تجاوب المستثمرين معها، خصوصاً لناحية تخطي الحاجز السيكولوجي المتعلق بخصوصية التعامل وزوال المخاطر، قال **السويلمي** إن المصارف السعودية ملزمة بتعليمات تصدرها "مؤسسة النقد العربي السعودي" لناحية تأمين الحد الأدنى من الإجراءات الأمنية للتعامل عبر الإنترنت، وإن الإقبال يتزايد من قبل المستثمرين على هذا النوع من التعامل. وإن "تداول" تشجّع المصارف السعودية وتعمل معها على توفير قنوات إضافية للوصول إلى السوق، وإيجاد آلية الربط المناسبة وإعداد الضوابط، وتشغيل الخدمات وإزالة جميع العوائق التي قد تعترضها. ■

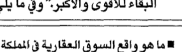
سوق العقار السعودي: طلب متزايد سكنياً وتجارياً

السعيدان: المطلوب اجتذاب الاستثمار الأجنبي

"لا خوف على النشاط الاستثماري العقاري في المملكة العربية السعودية من الأحداث الإقليمية"، يؤكّد ذلك رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة "آل سعيدان للعقارات" إبراهيم محمد بن السعيدان في حوار مع "الاقتصاد والأعمال". فالعقار السعودي "يشهد حركةً دؤوبة، معززة بعوامل عدة تتمحور حول السكني والتجاري والسياحي." ويرى السعيدان أنّ الاستثمارات الأجنبية "ضرورة عقارية ملحة، في ظل أداء مصرفي لم يرقَ إلى المطلوب في عملية الإقراض، ما يعزز الحاجة إلى التوسّع في إنشاء شركات للتمويل العقاري". وفي المقابل، يقول السعيدان أنه "يقع على المستثمرين العقاريين مسؤولية تحسين البيئة الاستثمارية العقارية وبالتالي المحافظة على أسعار العقارات، التي تبقى خاضعةً بدرجةٍ كبيرةٍ إلى مبدأ العرض والطلب مع بعض الإستثناءات." ويرى أنّ المشاريع الاستثمارية العقارية المشتركة ظاهرة إيجابية و"مبررة"، تعزّز المنافسة وتقدّم الخدمة الأفضل، في سياق العولمة حيث البقاء للأقوى والأكبر." وفي ما يلي نص الحوار:



إبراهيم محمد بن السعيدان



■ **ما هو واقع السوق العقارية في المملكة العربية السعودية؟**

□ تشهد السوق العقارية في المملكة العربية السعودية تحسّناً ملحوظاً وطلباً متزايداً على العقارات، سواء كانت شققاً سكنية أو أراض أو محلات تجارية. وقد يستغرب البعض حدوث هذا النشاط في السوق العقارية في وقت تمرّ المنطقة بمرحلة عصيبة نتيجة للتداعيات الناجمة عن حرب على العراق، لأنّ المعروف أنه في الأزمات لا يزداد الطلب إلاّ على المواد الاستهلاكية الأساسية، ولكن هذا هو حال سوق العقارات في المملكة العربية السعودية، فهي دائماً في حركة دؤوبة، لقوة اقتصادها ولمركزها الديني كونها تضمّ أرض الحرمين الشريفين، إضافة إلى الأعداد المتزايدة من الوافدين وحاجتهم للسكن. ناهيك عن السبب الأساسي وهو النمو الطبيعي للسكان والهجرة من الريف إلى المدن طلباً للعلم أو بحثاً عن فرص العمل.

توزّع الاستثمارات

■ **أين تتركّز الاستثمارات العقارية، بكافة أنواعها السياحية والسكنية والتجارية، ولماذا؟**

□ بالنسبة للمملكة تتركز المشروعات السياحية في شمال مدينة جدّه وفي الخُبر شرقاً، أمّا العاصمة الرياض فتستأثر بالمشاريع السكنية والتجارية لكونها العاصمة وتتوسط المملكة.

■ **ما مدى تأثير الأحداث الإقليمية على السوق العقارية السعودية؟**

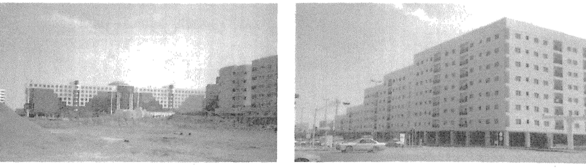
□ ليس هناك تأثير يُذكر حتى الآن على سوق العقارات نتيجة لما يدور في المنطقة من أحداث، وأنا أقول هذا الكلام من واقع قربي من السوق العقارية ومن التعاملات اليومية، ولكن قد يحدث نوع من الاسترخاء في الطلب بعد اندلاع الحرب، لأنّ رأس المال جبان كما يقولون، أو لأنه ذكي كما يرى البعض حيث يتبع الفرصة أينما وجدت. وهذا الأمر قد ينطبق على التجّار والمستثمرين العقاريين. أمّا بالنسبة للمواطنين فلا أتوقّع أن يكون للأحداث تأثير يُذكر كون السكن ضرورياً لكل انسان.

الاستثمارات الأجنبية

■ **هل الاستثمارات الأجنبية عامل ملح للعقار السعودي؟ وما هي السُبل لجذب هكذا استثمارات؟**

□ بالطبع، وخصوصاً في مجال الإسكان، وفي ظل الطلب المتزايد على الوحدات السكنية، نظراً لقلة المعروض منها نتيجة لعوامل عدة منها حاجة الأنظمة والقوانين للتعديل. ويجري العمل الآن على تهيئة البيئة الاستثمارية الجاذبة لذلك من أنظمة وقوانين وغيرها لجذب المستثمر الأجنبي، ويعمل المجلس الاقتصادي الأعلى على بحثها حالياً وتساعد الغرف التجارية الصناعية والأمانة العامة لمجلس الغرف على بحث كلّ الأسباب التي تساعد على جذب المستثمرين الأجانب للاستثمار في قطاع العقار والسياحة والسكن. ونتوقّع أن يكون هناك مردود إيجابي للاستثمارات الأجنبية ومن ضمنه السماح للأجانب بتملّك العقار. ومن هذه الإيجابيات:

- زيادة حجم النشاط العقاري والأنشطة ذات الصلة والخدمات المرتبطة به، ما يؤدي إلى تلبية حجم الطلب على العقار، وبالتالي تنشيط وزيادة حيوية السوق العقارية.
- رفع القيمة المادية للعقار الحالي وزيادة ثروة المالكين من خلال ارتفاع الطلب على العقار.
- المساهمة في تطوير وزيادة جاذبية المناخ الاستثماري في المملكة حيث أنّ تشجيع





الاستثمار الأجنبي في العقار يعتبر ركيزة من ركائز برامج الدولة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

– إنعاش القطاعات التجارية ذات الصلة بالتنمية العقارية مثل قطاعات مواد البناء، ولا سيما صناعة الإسمنت والحديد ولوازم البناء الأخرى كالأدوات الكهربائية والدهانات والأثاث والألمنيوم والأدوات الصحية، ما يتوقع معه حصول قفزة كبيرة وازدهار في الصناعات المرتبطة بذلك.

دور المصارف

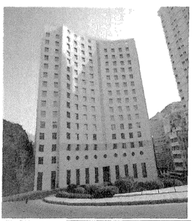
■ **لوحظ مؤخراً تعاظم دور المصارف في القطاع العقاري في شكل قروض ومحافظ استثمارية. كيف تقيمون هذا الدور للمصارف؟ وما هي مصادر التمويل البديلة برأيكم؟**

□ حتى الآن لم ترق المصارف إلى الدور المطلوب منها في عملية الإقراض لإقامة المشاريع السكنية والتجارية، ولا يزال دورها دون المطلوب بكثير. وقد يكون تواجد شركات تمويل عقاري هو البديل للتغلب على هذه المعضلة، وهذا ما بدأت الدوائر الاقتصادية تخطط له، إضافة إلى قيام عدد من شركات التقسيط وبروز رجال أعمال متخصصين في مجال البيع بالتقسيط أيضاً.

البيئة السكنية

■ **يضع البعض اللوم على الأسلوب المتبع في التطوير العقاري، ويعتبر أنه السبب الرئيسي في انخفاض أسعار العقارات المطوّرة بعد مدة وجيزة من إنجازها، على نقيض ما هو سائد في معظم دول العالم. ما رأيكم بذلك؟ وكيف تقيمون التطوير العقاري بشكل عام؟**

□ يعود السبب في ذلك إلى الأسلوب المتّبع في التطوير العقاري. ومن ذلك: سوء التنفيذ، وتركيز السكان على المبنى نفسه من دون النظر إلى البيئة المحيطة والاهتمام بها، والتوجه إلى التطوير الانفرادي بمعنى تولي كل فرد بناء بيته بنفسه، الأمر الذي يترتب عليه مرور مدة طويلة جداً قبل اكتمال الحي



السكني، ما ينتج عنه تجمّع سكاني من دون حي وتهالك عام للبيئة العمرانية في الحي السكني وعدم تجانس المباني مع بعضها من ناحية التشطيب واختيار الألوان، إضافة إلى اختلاف أعمار المباني بسبب طول فترة التطوير ما يشوه المنظر العام للحي وبالتالي يؤدي إلى انخفاض سعر العقار؛ علاوة على عدم وجود التطوير الصحيح في الأحياء لافتقار تلك الأحياء للأرصفة الخاصة بالمشاة وعدم وجود الأشجار الكبيرة ذات الظل بطريقة صحيحة. فالمتعارف عليه ضرورة أن يتوفّر لأيّ حي سكني مجموعة من الشروط أهمها: أن تكون معظم الاستخدامات فيه سكنية حتى يتمتّع الساكن بالهدوء والراحة، وأن يكون لهذا الحي حدود واضحة، وأن يكون له مركز محدد ومداخل وشبكة من الطرق الإنسانية التي تشمل ممرات مشاة وأرصفة جانبية تربط جميع الوحدات السكنية. كما أنّ من أسباب انخفاض الأسعار في العقارات المطورة هو نوعية سكان الحي ومستواهم. لذا، فإنّ الأمر يتطلب النظر جدياً في اتباع التطوير الكامل للحي بدلاً من الأسلوب المتّبع حالياً والذي في معظمه يعتمد على التطوير الإفرادي. وقد يكون لما سبق عذر الحاجة الملحة والعاجلة للسكن، ما جعل العقارات المبنية في تراجع مستمر.

■ **برأيكم هل تستند أسعار العقارات إلى مبدأ العرض والطلب، أم أنّ هناك عوامل أخرى تساهم في أسعارها، وما هي هذه العوامل؟**

□ العقار كأي سلعة يخضع لمبدأ العرض والطلب، وهذا مبدأ اقتصادي متعارف عليه عالمياً، فكلما زاد الطلب على سلعة ما زاد سعرها، والعكس صحيح. ولكن بالنسبة للعقار قد يحدث أحياناً أن لا يكون هناك أوعية استثمارية آمنة متاحة فيلجأ المستثمرون إلى هذا القطاع للحفاظ على رؤوس أموالهم، كما هناك عامل آخر قد يكون واحداً من الأسباب وهو حدوث عوامل تطوير في منطقة ما أو قيام مشروع مهم مجاور.

إيجابيات المشاريع المشتركة

■ **لوحظ مؤخراً بروز ظاهرة المشاريع العقارية المشتركة بين شركتين أو أكثر. كيف تقيمون هذه الظاهرة؟ وما هي نقاط ضعفها وقوتها؟**

□ نحن الآن في عصر العولمة ولا بقاء إلاّ للكيانات الكبيرة، لذا نسمع من حين إلى آخر عن حدوث اندماج بين كبريات الشركات العالمية للوقوف في وجه المنافسة الحادة، ومن هنا أستطيع القول إنّ ظاهرة المشاريع العقارية المشتركة إيجابية وتنعكس إيجاباً على أداء القطاع. ومن وجهة نظري فإنّ من أهم نقاط قوتها القدرة على المنافسة وتقديم خدمة أفضل، أمّا ضعفها فقد ينجم عن اختلاف الشركاء وبالتالي تأثر المشروع بشكل كبير وتوقّفه أثناء التنفيذ وهذا قد لا يحصل في مثل بلادنا على اعتبار أنّ غالبية رجال الأعمال السعوديين يعون الآثار التي قد تنجم عن مثل تلك الخلافات.

■ **ما هي آخر مشاريع شركتكم؟**

□ صفقة عقارية بقيمة 500 مليون ريال بين مجموعة آل سعيدان العقارية وشركة درة الرياض لإنشاء مشروع يحمل اسم درة الرياض على طريق القصيم شمال مدينة الأمير سلطان بن عبد العزيز للخدمات الإنسانية. ■

أجرى الحوار: سليم بو ذياب

ألبير متى رئيس مجلس العمل اللبناني في أبو ظبي:

مشروع سياحي لبناني - إماراتي

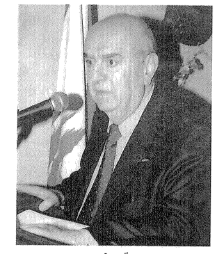
بين العام 1968 يوم قدم من وطنه الأول لبنان إلى بلده الثاني الإمارات العربية المتحدة، والعام 2002 يوم تمّ انتخابه رئيساً لمجلس العمل اللبناني في أبو ظبي، قصة كفاح ونجاح يعيشها المهندس **ألبير متى**، تجسّدت في الثقة الغالية التي منحها له أبناء الجالية اللبنانية في أبو ظبي، حيث حاز على 95 في المئة من أصواتهم لمنصب رئاسة مجلس العمل اللبناني في الإمارة.

يقول المهندس **متى**: "اللبنانيون في أبو ظبي جالية عظيمة وذات دور فعّال في تعزيز وتنمية العلاقات الثقافية والاجتماعية والاقتصادية بين لبنان والإمارات خصوصاً لجهة تشجيع الاستثمارات المتبادلة، ومهما قلنا عن محبة رئيس دولة الإمارات الشيخ **زايد بن سلطان آل نهيان** للبنان واللبنانيين نبقى عاجزين عن الوفاء".

دور المجلس

عن بداية مجلس العمل اللبناني يقول **متى**: "تأسّس مجلس العمل اللبناني في إمارة أبو ظبي العام 2001 بهدف تعزيز العلاقات بين اللبنانيين والإماراتيين من جهة، وبين اللبنانيين المقيمين في دولة الإمارات والمقيمين في الوطن الأم من جهة ثانية.

وحول دور المجلس يُضيف: "يقوم المجلس بصورة متواصلة بشرح فائدة الاستثمار في لبنان لرجال الأعمال الإماراتيين، لأن لبنان يشكّل مجالاً حيوياً لاستثمار الإماراتيين خارج بلدهم، ويتضمّن الشرح معلومات مفصّلة لتلافي المخاطر عند عقد صفقات تجارية في لبنان، كما ندلّهم على الأشخاص الموثوق بهم للتعامل معهم في لبنان بهدف عدم مواجهة أيّ مشاكل قانونية مستقبلاً". ويتابع **متى**: "كما يقوم المجلس بالردّ على كافة الاستفسارات التي ترد إليه من غرف التجارة والشركات والأفراد، ويزوّد الراغبين في الاستثمار بدولة الإمارات من اللبنانيين بالإرشادات والنصائح، إضافة إلى محاولة إيجاد فرص عمل للبنانيين الراغبين بالقدوم إلى الإمارات".



ألبير متى

المشاريع

يتحدّث رئيس مجلس العمل اللبناني حول أبرز المشاريع المنجزة والمستقبلية: "بالإضافة إلى العديد من النشاطات الثقافية والندوات والمحاضرات، ساعد المجلس عشرات اللبنانيين حتى الآن على إيجاد وظائف ملائمة لهم في الإمارات وقطر، كما قام المجلس بزيارة فخامة رئيس الجمهورية اللبنانية العماد **إميل لحود** ووعده بتقديم هدية من الجالية اللبنانية في أبو ظبي كناية عن 200 كمبيوتر لتوزيعها على المدارس الرسمية، خصوصاً في الجنوب المحرّر، وقد جمعنا حتى الآن 150 كمبيوتراً. كذلك يقوم المجلس بالتنسيق مع السفارة اللبنانية والمسؤولين في أبو ظبي ولبنان بالإعداد لتنفيذ نشاط بيئي كناية عن حديقة باسم الشيخ **زايد بن سلطان آل نهيان** في منطقة الرملة البيضاء في بيروت، وتمّ إعداد كافة الخرائط الخاصة بالمشروع والمتابعة مستمرّة مع المسؤولين. أما عن أبرز المشاريع المستقبلية، يقول **متى**: "نعدّ لتنظيم أسبوع ثقافي لبناني على هامش معرض الكتاب في أبو ظبي خلال شهر نيسان/أبريل، كما نخطط لتنظيم معرض للمنتجات اللبنانية في أبو ظبي برعاية دولة الرئيس **رفيق الحريري** خلال شهر نيسان/أبريل أيضاً. أما أبرز المشاريع فهو تنفيذ مشروع سياحي مشترك لبناني إماراتي في لبنان وهو كناية عن مجمّع سياحي يضمّ ملعب "غولف" شبيه بالملعب الموجود في أبو ظبي، وسنقوم بتأسيس شركة مساهمة لبنانية إماراتية لهذا الغرض".

الاغتراب اللبناني

"لولا المغتربين اللبنانيين المنتشرين في كلّ أنحاء العالم لكان لبنان في وضع لا يُحسد عليه، فما من لبناني مغترب إلا ويحوّل الأموال وبصورة دورية إلى أهله، ما يلعب دوراً كبيراً في تنشيط العجلة الاقتصادية"، حسب المهندس **ألبير متى**. ويتابع: "المغترب اللبناني ليس سائحاً ويمكن أن يلعب دوراً كبيراً في خلاص الوطن من المأزق الاقتصادي الذي يمرّ به، لكن الدولة اللبنانية تنظر بعطف نحو المغترب اللبناني عندما تكون بحاجة إليه وتنساه بعد ذلك. على الدولة أن تعطي المغترب اللبناني حق التصويت والمشاركة في اتخاذ القرارات، خصوصاً أنه يوجد العديد من مشاريع القوانين الضريبية المقترحة تطاول المغترب اللبناني. وأقترح أن يكون الملحق التجاري في السفارات مغترباً نظراً لتفهّمه لكافة الوسائل التي من خلالها يُفيد المغترب وطنه الأم".

ويختم المهندس **ألبير متى**: "لبنان وُلد من جديد بعد باريس 2 ويجب أن نحافظ على الثقة الكبيرة التي منحها العالم لوطننا. وباريس 2 هو البداية ويجب أن تتبعه خطوات عدة خصوصاً على مستوى تحصين الوضع السياسي والاقتصادي والاجتماعي الداخلي". ■

ألبير الياس متى

- **مواليد بحمدون المحطة 1938**
- **خرّيج كلية الهندسة (هندسة مدنية) العام 1962**
- **حائز على ماجيستير هندسة جغرافيا من جامعة "ديلفت" هولندا**
- **مساعد مدير عام الشؤون الجغرافية في لبنان من 1963 إلى 1969**
- **يملك فنادق: الشيخ في بيروت، الشيخ في بحمدون، صحارى رزيدانس للشقق الفندقية في أبو ظبي، كابيتول في دبي، وبيتش هوتيل في فرنسا، إضافة إلى العديد من المشاريع السياحية.**





المنصة الرئيسية في الملتقى السياحي العربي الألماني

مشاركة "إثبات وجود" عربية

معرض برلين 2003: تقدم رغم الظروف

شكّل معرض بورصة السياحة الدولية (ITB Berlin) الذي استضافته العاصمة الألمانية بين السابع من آذار/مارس و11 منه مناسبة للدول العربية لعرض ستراتيجياتها في مواجهة الغموض الذي يكتنف مستقبل القطاع السياحي في ظل الحرب على العراق التي سيكون لها تأثير كبير على قطاع السياحة والسفر الذي لا يزال يحاول الخروج من الآثار التي خلفتها أحداث 11 أيلول/سبتمبر في الولايات المتحدة.

واعتبر خبراء حضروا المعرض الأكبر من نوعه الذي تستضيفه برلين سنوياً أنّ صناعة السياحة لم تعد محكومة بقوى السوق، بل باعتبارات سياسية وأمنية وثقافية، إذ إنّ الاصطفاف السياسي الذي يشهده العالم اليوم، قد يلعب دوراً في تقرير الوجهات السياحية التي يختارها مواطنو هذه الدول في المستقبل.

وعكس تراجع عدد زائري المعرض عمق الأزمة التي تمرّ بها صناعة السياحة، إذ تراجع العدد من أكثر من 150 ألفاً العام الماضي إلى ما يزيد بقليل عن 50 ألفاً السنة الجارية.

ولذلك بدت المشاركة العربية المكثفة في بورصة السياحة الدولية نوعاً من التكتيك لإثبات وجود الدول العربية على خريطة السياحة الدولية في ظل العجز عن اجتذاب السيّاح إلى المنطقة قبل تحقيق انفراج في الأوضاع.

ولم تحل التوقّعات القائمة حول مستقبل صناعة السياحة من دون مشاركة كثيفة للدول العربية فتميزت أجنحة مصر وتونس والمغرب وسورية والأردن واليمن، واجتذبت الأجنحة الخليجية بفخامتها الزوّار. إلاّ أنّ تكتيك "إثبات الوجود" العربي هذا لم يشمل لبنان، الذي يقدم نفسه على أنه بلد سياحي بامتياز والذي يرزح تحت وطأة دين ثقيل يبلغ 30 مليار دولار أنفق معظمها على تأهيل البنية التحتية لتحسين الخدمات واجتذاب السيّاح، فغاب لبنان الرسمي تماماً عن بورصة السياحة الدولية، كما غابت شركة "طيران الشرق الأوسط"، ناقلته الوطنية، واقتصر الحضور اللبناني على بضع شركات وفنادق لا يتعدى عددها أصابع اليد الواحدة. وأبدى بعض هؤلاء المشاركين أسفهم لهذا الغياب وعزوه إلى عدم رصد وزارة السياحة الاعتمادات اللازمة لتغطية كلفة المشاركة في أهم موعد سنوي لصناعة السياحة والذي حضرته 180 دولة ونحو عشرة آلاف شركة عاملة في القطاع.

الملتقى السياحي العربي الألماني الخامس

وعلى هامش معرض أي تي بي برلين، أقامت غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية (GHORFA) بالاشتراك مع الشركة المنظمة، ميسسي برلين، والمجلس الألماني للصناعة والتجارة (DHK) ومجموعة الاقتصاد والأعمال، الملتقى السياحي العربي الألماني الخامس لتبادل أفكار صناعة السياحة في البلاد العربية وألمانيا.

وقد تناول الملتقى مواضيع عدة مثل "تسويق المقاصد العربية"، كما وفّر فرصاً للتشاور بموضوع تطوير البنية التحتية السياحية إضافة إلى مواقع سياحية جديدة.



جناح البحرين

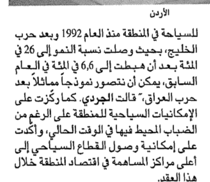


تونس





الكويت



الأردن

وقد أعطي موضوع "العافية" السياحية "Wellness" أهمية كبيرة. كما تناول موضوع مناطق عمان، اليمن، والإمارات العربية المتحدة.

وتحدّث **نادر دهبي**، وزير السياحة والآثار والمواصلات الأردني، ورئيس مجلس السياحة الوزاري العربي، عن "العافية" السياحية خلال حفل افتتاح الملتقى، كما ألقى الرئيس التنفيذي للشركة المنظمة، **رايموند هوش**، كلمة عن تطوّر المعرض والتحديثات الحاصلة خلال سنواته الماضية.

وألقى الرئيس العام لشركة International SPA and Wellness Association و مدير شركة Wellness Institute، **كلاوس أرويد لوبريخت**، كلمة بعنوان "الكلمة السحرية لصناعة السياحة"، حيث توسّع بالحديث عن أنواع المنتجعات الصحية المختلفة. وركّز د. **هاينك ورنر**، رئيس AEG Section Private Economy على الدعم العام الألماني و تمويله للسياحة في البلدان العربية، إضافة إلى تأثير الأحداث الأخيرة على السياحة الألمانية في البلدان العربية، كما تحدّث عن دور الحكومة الألمانية بالنسبة للسياحة في المقاصد العربية.

وأعطى رئيس مجلس إدارة منظمة السياحة الألمانية-العربية للتطوير والاستثمار، **إريك كوب**، دراسة عن قطر مثالاً على التطوير السياحي المحترف.

كما تحدّث نائب رئيس المبيعات والتسويق لشركة طيران الخليج، **جون بتلر**، عن التحسينات في شركته منذ أن صادق مجلس الإدارة على خطة الثلاث سنوات لإعادة الشركة إلى مركز الامتياز. وقد حصلت "طيران الخليج" على مبلغ 239 مليون دولار أميركي من الدول الثلاث المالكة لها للبدء بتنفيذ هذه الخطة.

وألقت رئيسة قسم السياحة في مؤسسة "الاقتصاد والأعمال"، مديرة التسويق لمجلة ميدل إيست ترافل ومديرة مشروع الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر AWTTE، الزميلة **لينا الجردي**، كلمة تحدّثت فيها عن مستقبل السياحة العربية، كما قدمت معلومات عامة عن إقبال السيّاح إلى الشرق الأوسط مشدّدةً على بلدان عربية عدة مثل: مصر، الأردن، لبنان، سورية، المغرب وتونس.

"إذا أخذنا في الاعتبار الشفاء السريع للسياحة في المنطقة منذ العام 1992 وبعد حرب الخليج، بحيث وصلت نسبة النمو إلى 26 في المئة بعد أن هبطت إلى 6,6 في المئة في العام السابق، يمكن أن نتصور نموذجاً مماثلاً بعد حرب العراق،" قالت **الجردي**. كما ركّزت على الإمكانيات السياحية للمنطقة على الرغم من الضباب المحيط فيها في الوقت الحالي، وأكدت على إمكانية وصول القطاع السياحي إلى أعلى مراكز المساهمة في اقتصاد المنطقة خلال هذا العقد.

الملتقى السادس لسياحة الحوافز والأعمال

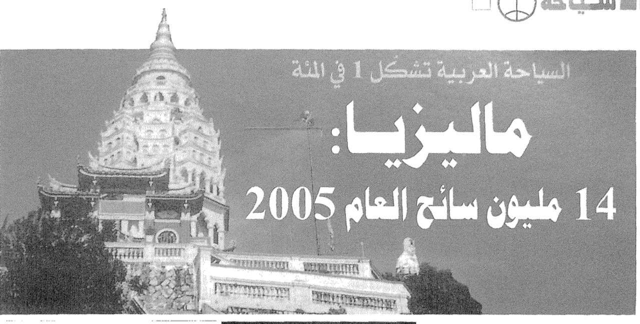
على هامش المعرض أيضاً، أقامت الشركة المنظمة بالاشتراك مع شركة Meetings World Associates (1969) الملتقى السادس لسياحة الحوافز والأعمال. وناقش الملتقى الميزانية الموزّعة من القطاع المشترك لسياحة الحوافز والأعمال والتي تأثرت في شكل واضح بالوضع الاقتصادي الراهن، كما تناول الملتقى مواضيع أخرى مثل ردة فعل الشركات للأجواء المالية الحالية، إضافة إلى الاتجاهات والتوقعات التي تستنتجها صناعة السفر في هذه الأسواق المتخصصة. ■



"طيران الخليج"



الخطوط الجوية العربية السعودية



السياحة العربية تشكل 1 في المئة

ماليزيا: 14 مليون سائح العام 2005

ماليزيا – حسيب أبو ضرغم

السياحة في ماليزيا قد يصح فيها القول "مصائب قوم عند قوم فوائد". فبعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001، عرف القطاع السياحي نمواً كبيراً تحوّلت معه ماليزيا إلى إحدى أبرز الوجهات على الخريطة السياحية العالمية. وقد كان لأسواق غرب آسيا، سيما البلدان العربية، حصة الأسد في تحقيق هذه الفورة السياحية، الأمر الذي دفع الحكومة الماليزية إلى تغيير محاور اهتمامها في مسعى لاجتذاب السيّاح من المنطقة العربية بعد أن أسقط هؤلاء الولايات المتحدة وأوروبا من حساباتهم السياحية.

غير أنّ أحداث 11 أيلول/ سبتمبر ليست بالحقيقة المسبب الرئيسي للازدهار السياحي على امتداد العامين المنصرمين، فالحكومة الماليزية قامت بخُطى حثيثة على صعيد تحويل السياحة إلى صناعة ذات مساهمة فاعلة في الناتج القومي المحلي. وقد نجحت الحكومة في الاستحواذ على حصة أكبر من سوق السياحة العالمية من خلال العمل على تحفيز الترويج السياحي وخلق منتجات سياحية جديدة وإلى جانب دورها في تنشيط النمو، باشرت الدولة تطبيق الخطة الماليزية الثامنة للفترة ما بين 2001 و2005. وترتكز سياسة وستراتيجية هذه الخطة على تمتين النمو الاقتصادي بالتركيز على مبادرات القطاع الخاص.

وبالتالي، انعكست هذه الإجراءات كافة على الناتج القومي المحلي الذي حقق نمواً بنسبة 4,2 في المئة للعام 2002، وفق البنك المركزي، كما ارتفع احتياطي العملات الأجنبية إلى 34,2 مليار دولار في نهاية شهر آب/ أغسطس 2002. وفي هذا الوقت، يتابع ميزان التجارة الخارجية في تسجيل فائض للشهر الـ57 على التوالي منذ تشرين الثاني/ نوفمبر 1997. ويتوقّع المعهد الماليزي للأبحاث الاقتصادية (MIER) أن ينمو الناتج القومي المحلي بنسبة 5,7 في المئة في العام 2003.



رئيس الوزراء الماليزي، مهاتير محمد

13,3 مليون سائح

استقبلت ماليزيا نحو 13,3 مليون سائح خلال العام 2002، محققة زيادة إجمالية بنسبة 4 في المئة مقارنة بالعام 2001. وبالتالي احتل القطاع السياحي المرتبة الثانية لجهة المداخيل التي وفّرها للاقتصاد الوطني. واستناداً إلى لوائح القادمين وإحصاءات المجلس العالمي للسياحة والسفر (WTTC)، تُقدّر مساهمة القطاع السياحي في إجمالي الناتج القومي المحلي للعام 2002 بنحو 11,2 مليار دولار. وتشكّل هذه المساهمة نمواً بنسبة 8,9 في المئة مقارنة بنحو 10,2 مليارات دولار للعام 2001. في المقابل، تُقدّر مساهمة القطاع في العملات الأجنبية خلال العام 2002 بنحو 6,37 مليارات دولار، أي بزيادة طفيفة عن العام 2001 حيث بلغت هذه المساهمة 6,36 مليارات دولار.

كذلك كان لهذا التدفّق السياحي على ماليزيا فضله على قطاع الطيران بشكل عام، خصوصاً بعد الركود والخسائر التي





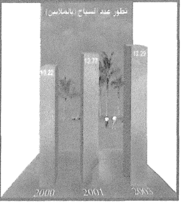


تعرّضت لها الشركات جرّاء أحداث أيلول/ سبتمبر. ولا تشكّل شركات الطيران العربية استثناء إذ استفادت من ماليزيا لتعويض الشلل الذي أصاب خطوطاً أخرى. وتشير إحصاءات وزارة السياحة الماليزية إلى أن عدد السيّاح العرب قد وصل في العام 2002 إلى 131,779 سائح أي بزيادة نحو 14,8 في المئة عن العام 2001 (114,776 سائح). وبالتالي شكّل السيّاح العرب نسبة 1 في المئة من إجمالي الوافدين إلى ماليزيا، وكانت السياحة العربية إلى ماليزيا قد حققت نمواً كبيراً خلال العام 2001 بزيادة نحو 115,1 في المئة عن العام 2000 الذي سجّل نحو 53 ألف سائح.

وللنمو عوامله

صحيح أنّ أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001 انعكست نمواً على القطاع السياحي الماليزي، غير أنّ هذه الإفادة تمت على المدى المتوسط، إذ لم تظهر نتائجها إلاّ في العام 2002. فجاءت أرقام العام 2001 أقل من التوقّعات. ولولا هذه الأحداث وما تبعها من حادثة بالي في إندونيسيا (12 تشرين الأول/ أكتوبر 2002)، لكانت ماليزيا استقبلت 14 مليون سائح، وهو الهدف الذي رسمته الحكومة عبر الخطة الماليزية الثامنة. وفي الواقع، لقد تضافرت عوامل عدة على طريق رفع عدد السيّاح وهي:

– حملة تسويقية مكثّفة ذات عائدات مباشرة مرتفعة لأسواق مثل سنغافورة وتايلاند



– تنافسية العملة الماليزية الوطنية "رنغت" (Ringgt) التي جذبت السيّاح لاختيار ماليزيا

– جهود ترويجية مع تركيز أكبر على الأسواق المحتملة كالهند، الصين وغرب آسيا

– مجموعة رعاة على مستوى عالمي تؤدي دعاية ضخمة للبلاد

– آلاف الأحداث والفاعليات على امتداد السنة والتي تجعل من ماليزيا وجهة ممتعة وجاذبة

– التعاون القائم بين الحكومة والقطاع الخاص سواء مباشرة أو بطرق غير مباشرة. وينسحب هذا التعاون أيضاً على شركة الخطوط الماليزية والفنادق والمجمّعات التجارية، ووكالات السياحة والسفر، الخ..

السياحة العربية الى ماليزيا

البلد	عدد السيّاح (2001)	عدد السيّاح (2002)	نسبة النمو (%)
السعودية	39,957	45,007	12.6
الإمارات	13,762	14,124	2.6
الأردن	3,688	3,611	-2.1
الكويت	7,428	10,470	41
لبنان	4,443	5,336	20.1
سورية	18,205	21,109	16
عُمان	7,284	8,432	15.8
باقي الدول	13,617	17,948	31.8
المجموع	108,384	126,037	16.3

تركيز على القطاع الخاص

تتمحور الخطة الماليزية الثامنة (2001–2005) حول التركيز على مبادرات القطاع الخاص المحلي والأجنبي، في حين يقتصر دور القطاع العام على رسم السياسات وإصدار التشريعات في سبيل تيسير تطوّر القطاع الخاص. وتظهر مكانة القطاع الخاص في السياحة بصورة جلية إذا ما نظرنا إلى نمو الاستثمارات الفندقية. وتضم ماليزيا حالياً أكثر من 1800 فندق يؤمن نحو 136 ألف غرفة.

ونظراً للأهمية التي تعلقها على القطاع السياحي واقتناعاً منها بضرورة مشاركة القطاع الخاص، أطلقت الحكومة الماليزية برنامج "ميغا فام" Mega Fam Programme بهدف رفع مستوى الوعي السياحي وتحقيق دعاية إيجابية وتدعيم العلامة السياحية لماليزيا إضافة إلى تقوية الشبكة الصناعية للسياحة. وقد اشترك في هذا البرنامج في العام المنصرم نحو أكثر من ألف وكالة سياحية دولية و1500 وكالة إقليمية، فضلاً عن 632 وسيلة إعلامية دولية وأكثر من ألف وسيلة إقليمية.

تحدّيات وتوقّعات

على الرغم من النتائج الإيجابية التي تحققها السياحة الماليزية منذ العام 2000، إلاّ أنه لا يزال هناك بعض التحدّيات التي تواجه هذا القطاع الواعد عالمياً. ومن أبرز هذه التحدّيات: الإدراك الخاطئ لمفهوم السياحة وضعف الوعي، غياب التعاون الترويجي ونقص الدعم للصناعة السياحية. وفي ما خص الأهداف، فإنّ الخطة الماليزية الثامنة تنص على استقطاب أكثر من 14 مليون سائح بحلول العام 2005. وبانتظار ذلك، من المتوقّع أن تحقق ماليزيا 5,7 في المئة كمعدل نمو للعام 2003، على أن يترافق ذلك مع توسّع في القطاعات الاقتصادية كافة. ■

مالك "المها ريجنسي فلامنغو سويتس" الشارقة

فؤاد عودة: الاستثمار لا حدود له

بعد تخرّجه من الجامعة في العام 1982، قدم الدكتور الصيدلي **فؤاد عودة** إلى الإمارات مع شركة "أبوت" الطبية الأميركية للعمل في دبيّ، لكنه ما لبث أن اكتشف أنّ الوظيفة لا يمكن أن تلبّي طموحاته المعنوية والمادية، فبدأ المشوار في عالم التجارة والاستثمار، ليصبح اليوم أحد أبرز رجال الأعمال من حيث تنوّع نشاطهم قطاعياً وجغرافياً، وآخر حبّات عنقود الاستثمار فندق المها ريجنسي فلامنغو سويتس في إمارة الشارقة.

يقول **د.عودة**: "رغم أنّ مرتبي في شركة "أبوت" كان عالياً جداً وكنت مرتاحاً على كافة المستويات، إلاّ أنّ في داخلي طاقة كبيرة لا يمكن أن تستوعبها الوظيفة، كما أن رصيدي في البنك كان يساوي صفراً، فقلت لنفسي لماذا لا أعمل في التجارة حتى يصبح لديّ رصيد معيّن ومن ثمّ أعود إلى الوظيفة، ولكن عالم التجارة والاستثمار شدّني، وأخذت الأعمال تكبر شيئاً فشيئاً وأنجزت في العام الأول ما لم أتوقع إنجازه في سنوات، حيث كنت أعمل 365 يوماً على مدار العام دون توقّف، ومن ثم بدأت بالحصول على الوكالات ودخول المناقصات خليجياً وعربياً وعالمياً".

"منذ العام الأول أسست شركة GIFTEX Corp، ثم في العام 1988 أسست شركة تتولى نشاطات التجارة في المنتجات والأنظمة التكنولوجية، وأخيراً في العام 1993 أسست شركة AOUDI GROUP كشركة أوف شور قابضة في لندن"، حسب **د. عودة**.

عالم الفنادق

حول دخوله مجال العقار وعالم الفنادق، يقول **د.فؤاد عودة**: "بما أنني من أصل عربي كان يحق لي التملّك في الإمارات في عقد الثمانينات، فكنت كلّما توفّر لديّ المال أشتري قطعة أرض. وفي أواخر التسعينات بدأت بتشييد مبنى سكني في إمارة الشارقة، لكن عندما انتهيت من إنجاز المبنى في العام 2001 قلت لنفسي لماذا لا أجري بعض التعديلات وأحوّل هذا المبنى إلى فندق، وهكذا كان، فتحوّل المبنى السكني إلى فندق "المها ريجنسي فلامنغو سويتس" الذي يضمّ 137 شقة مفروشة ذات الغرفة والغرفتين إضافة إلى الاستوديوهات المفروشة، والمرافق المختلفة كالنادي الصحّي والمركز الخاص بإدارة الأعمال وقاعة الأفراح والمطعم. ويتميّز الفندق بموقعه المميّز في قلب مدينة الشارقة والمنطقة التجارية، على بعد 15 دقيقة بالسيارة من مطاريّ دبيّ والشارقة الدوليين".

ويضيف **د.عودة**: "أنا من الناس الذين يقضون نحو 250 ليلة سنوياً في الفنادق حول العالم، وأكثر ما يشدّني إلى الفنادق التي أنزل فيها الخدمة الجيّدة والاهتمام بالتفاصيل وأحاول تطبيق ذلك في فندقي مع الزبائن. فأنا أعتبر هذا الفندق بيتي وبيتهم وإذا اهتميت بالزبائن كما لو أنهم ضيوف في بيتي فلا بدّ بالتالي أن أنجح".

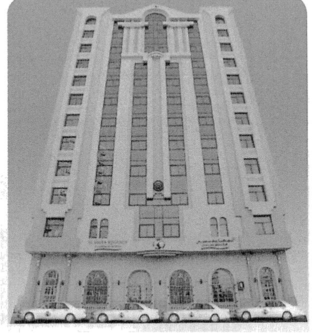
لماذا الشارقة و"فلامنغو"؟

يقول **د.فؤاد عودة**: "تعود أسباب اختيارنا لإمارة الشارقة لإقامة الفندق لاعتبارها الإمارة التي تتوسّط دولة الإمارات العربية المتحدة جغرافياً، كما أنها الإمارة الوحيدة التي لها منافذ بحرية عدة وموانئ على الخليج العربي وبحر العرب، كما توجد فيها العديد من المناطق الحرّة والمراكز التجارية ومراكز المعارض، إضافة إلى اعتبارها العاصمة الثقافية والصناعية للإمارات، وبالتالي فهي تستقطب السيّاح سواء على مستوى الأعمال أو على مستوى الترفيه والعائلات".


د. فؤاد عودة

أمّا عن اختيار مجموعة "فلامنغو" لإدارة الفنادق لإدارة "المها ريجنسي فلامنغو سويتس"، فيقول **د.عودة**: "لقد جاء ذلك بعد دراسة طويلة لاختيار الأفضل ولتقديم أعلى مستويات الجودة في الخدمة وكرم الضيافة العربية الأصيلة، ونحن نثق بالشركة وبرئيسها **د.أمين مكرزل** الذي يعتبر رائداً من روّاد الصناعة الفندقية في العالم العربي".

ويختم **د.فؤاد عودة** حول أبرز المشاريع المقبلة: "نعدّ الدراسات والمخططات التنفيذية الآن لإنشاء مشروع طبّي كبير هو عبارة عن مستشفى في منطقة النهدة بين دبيّ والشارقة، ونسعى لأن تشرف على إدارة المستشفى شركة أميركية من كبريات الشركات العالمية، حيث تشرف هذه الشركة حالياً على إدارة مستشفيات Mayo Clinic وJohn Hopkins في الولايات المتحدة الأميركية، والتي تعتبر من أهمّ المستشفيات على مستوى العالم، كما أنها تشرف على إدارة مستشفى الجامعة الأميركية في بيروت ومستشفى الملك فيصل التخصّصي في الرياض واللذين يعتبران من أهم مستشفيات الشرق الأوسط، وربما نبدأ بتنفيذ المشروع خلال العام المقبل بانتظار ما ستؤول إليه ظروف المنطقة". ■



الوليد بن طلال يتملك 4.9 في المئة من "فيرمونت"

أعلن الأمير **الوليد بن طلال**، رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة، عن إنجاز صفقة استبدال الحصة المتبقية له (50 في المئة) في فندق كوبلي بلازا Copley Plaza في مدينة بوسطن الأميركية بمليون سهم في شركة فيرمونت Fairmont للفنادق والمنتجعات. وبلغت قيمة الصفقة 23 مليون دولار.



الأمير الوليد بن طلال

وبإتمام هذه الصفقة يكون الأمير **الوليد** تملّك، عبر الصندوق الاستثماري الذي يمثله وعائلته، 4,9 في المئة من مجموع أسهم شركة فنادق ومنتجعات فيرمونت Fairmont.

وقال **الوليد بن طلال**: "سعدنا لإتمام هذه الصفقة لأنها تزيد من حصتنا الاستثمارية في شركة فنادق ومنتجعات فيرمونت. استثمارنا هو طويل الأجل ونتطلع إلى استثمار مثمر مع هذه الشركة".

وتعتبر شركة فنادق ومنتجعات فيرمونت Fairmont صاحبة الريادة في شمال أميركا بامتلاكها وإدارتها للفنادق والمنتجعات الفخمة. وتتكوّن محفظتها من 81 فندقاً فخماً من الدرجة الأولى، تحتوي على 31 ألف غرفة موزّعة على: كندا، الولايات المتحدة، المكسيك، برمودا، باربادوس والإمارات العربية المتحدة.

ماريوت وادي الأردن: الفندق الثالث في العقد الثالث

افتتحت "ماريوت" في الثالث من آذار/ مارس الماضي منتجع ماريوت وادي الأردن على ساحل البحر الميت ليكون هذا التاريخ مميّزاً بالنسبة لـ"ماريوت"، إذ أنه ثالث فندق تفتتحه في ثالث مدينة في العقد الثالث لها في الأردن.

تمتلك منتجع ماريوت وادي الأردن، الذي ينتمي إلى فئة الخمس نجوم، شركة الأعمال السياحية المحدودة ومقرّها عمّان والتي تتبع شركة الفنادق الدولية العربية التي تمتلك فندق ماريوت عمّان كذلك.

ويعدّ منتجع ماريوت وادي الأردن من أفخم المنتجعات في الأردن، إذ أنه ينخفض 400 متر تحت سطح البحر وهي أكثر بقعة انخفاضاً على سطح الأرض.

ويمكن لنزلاء ماريوت التمتّع بمنظر البحر الميت الخلّاب سواء من غرفهم أو من المطاعم، أو من التسهيلات الأخرى في المنتجع الذي يتألّف من 216 غرفة.

يشتهر البحر الميت بوفرة معادنه المناسبة لمعالجة بعض الأمراض منذ أقدم العصور، ويمكن إجراء حجوزات مسبقة للاستفادة من هذه المزايا من خلال وكالات السفر أو عبر الهاتف



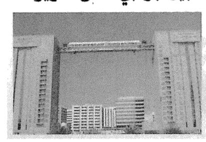
ماريوت وادي الأردن

المجاني، ويمكن لوكالات السفر المعتمدة من ماريوت ومكتب مبيعات ماريوت العالمية تقديم المساعدة أو أية معلومات إضافية.

يذكر أنّ مجموعة ماريوت العالمية تدير فندقين في الأردن هما فندق ماريوت عمّان وفندق ماريوت البتراء. ومن المنتظر افتتاح فندق ماريوت العقبة العام 2005.

ويشارك منتجع ماريوت وادي الأردن في برنامج "مكافآت ماريوت" المطبّق في 2100 فندق من فنادق ماريوت حول العالم، ويتيح للضيوف والأعضاء جمع النقاط وأميال الطيران مقابل ما ينفقونه خلال إقامتهم في الفندق.

دبي: جسر بين برجي شقق ماريوت



قامت شركة الاتحاد العقارية برفع وتركيب جسر "سكاي ووك"، وهو أطول جسر في العالم يصل بين مبنيين وهما برجا شقق ماريوت الفندقية الواقعان قرب دوار الساعة في ديرة، دبي، ويبلغ طول جسر "سكاي ووك" 73 متراً متصدراً الأرقام العالمية للجسور التي تصل بين المباني، كما يبلغ وزن الجسر 240 طناً أي ما يعادل 35 ألف شخص تقريباً، ويضاف إلى ذلك وزن التصفيح اللازم لدعم طول الجسر والذي يصل إلى أكثر من 18 ألف كيلو غرام.

كبير المسؤولين التنفيذيين في شركة الاتحاد العقارية **سيمون عزام** أوضح أنّ "37 شركة شاركت في بناء هذا الجسر بمراحل متنوّعة بهدف إنتاج جسر قوي يصل برجي ماريوت في دبي". أمّا نائب رئيس مجموعة فنادق ماريوت الشرق الأوسط وأفريقيا **أنطون نجار** فأشار إلى أنّ "جسر سكاي ووك سيوفّر للمقيمين في برجي شقق ماريوت الفندقية إمكانية الاستفادة من كافة مرافق وتسهيلات البرجين معاً، ونحن على ثقة من أن هذا المشروع سيغدو معلماً من معالم دبي السياحية".

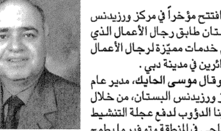
البستان روتانا يحصد 13 ميدالية

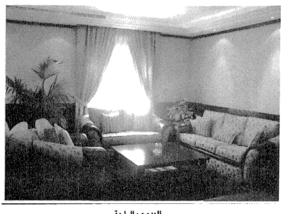

عماد الياس مع الموظّفين الذين أتموا 5 سنوات عمل

حقق فندق البستان روتانا في دبي نتائج قياسية في معرض الخليج التاسع للأغذية والفنادق والأدوات ومسابقة الطهاة المحترفين. فحصل الفندق على 4 ميداليات ذهبية و4 فضية و5 برونزية، إضافة إلى شهادة متنوّعة في مجال حفر المجسمات الجليدية وتزيين الحلويات. وقال مدير عام الفندق **عماد الياس**: "نحن فخورون بهذا الإنجاز، ونتطلع إلى تحقيق نتائج أفضل السنة المقبلة".

وكان **عماد الياس** أقام حفلاً مميّزاً لجميع موظّفي الفندق في قاعة الراشدية الكبرى، وذلك بجهود ملحوظة من قسم الموارد البشرية الممثلة بمديرها **جوزف كرم**. وقد وزّع **الياس** مكافأة للموظّفين الذين أتموا 5 أعوام في الفندق.

مركز ورزيدنس البستان يفتتح طابق رجال الأعمال


موسى الحايك


الهدوء والراحة

افتتح مؤخراً في مركز ورزيدنس البستان طابق رجال الأعمال الذي يقدّم خدمات مميّزة لرجال الأعمال والزائرين في مدينة دبي.

وقال **موسى الحايك**، مدير عام مركز ورزيدنس البستان، من خلال سعينا الدؤوب لدفع عجلة التنشيط السياحي في المنطقة وتوفير ما يطمح إليه رجال الأعمال والزوّار على حدّ سواء فلقد تمّ إنشاء طابق رجال الأعمال ليكون حقاً خطوة نعتز ونفخر بها، والذي يحتوي على 36 جناح أستوديو و16 جناحاً تنفيذياً مع بعض الميزات المهمة كخط للإنترنت وخزانة لحفظ المواد الثمينة.

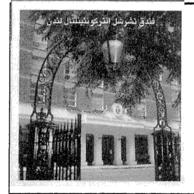
وكذلك يحتوي الطابق على قاعة مميّزة يستطيعون من خلالها الاستمتاع بتناول طعام الإفطار المجاني والقراءة ومتابعة الأخبار في جو من الخصوصية المطلقة.

إضافة إلى ميزة استقبال كبار الشخصيات في المطار والاجراء السريع في النزول والمغادرة من خلال كاونتر خاص أعدّ لهذا الغرض مع إمكانية المساعدة في استعمال الإنترنت والبريد الإلكتروني وحجوزات الطيران والعديد من الخدمات المهمة المقدمة لرجال الأعمال.

ومركز رجال الأعمال يمتاز بالهدوء والراحة التامة بحيث يتمكن من تقديم الخدمات للاجتماعات المصغرة والاجتماعات الموسعة مع تقديم خدمة السكرتارية المميّزة، ولا ننسى مركز اللياقة البدنية بأجهزته المتطوّرة حيث حمام البخار وبركة السباحة الفاخرة وملاعب التنس.

وفي النهاية أضاف **الحايك** أنّ الخدمات كافة تلك تقدّم من خلال موظّفين أكفاء لهم خبرة واسعة في الصناعة الفندقية وتمّ تدريبهم جيداً في هذا المجال.

انتركونتيننتال: عروض للإقامة في أوروبا



بات بإمكان المسافرين من منطقة الشرق الأوسط توفير مبالغ مالية عند إقامتهم لفترات طويلة في فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال في أوروبا، بفضل عروض "Long Stay Plus" التي طرحتها انتركونتيننتال مؤخراً. وقد صممت عروض "Long Stay Plus" لتوفّر للمسافرين مبالغ مالية عند الإقامة لسبعة أيام أو أكثر في معظم فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال في أوروبا. وتسري العروض حتى 30 حزيران/ يونيو 2003. كذلك يزداد التوفير عند الإقامة مدة أطول، وسيحصل الضيوف على نسبة خصم عن كل أسبوع إقامة إضافي. وتبدأ أسعار الإقامة لأسبوع من 1050 جنيه إسترليني وتصل إلى 893 جنيهاً للأسبوع الرابع. وبإمكان الضيوف الاختيار بين مدن عدة مثل: باريس، لندن، مدريد، فيينا، برلين، أثينا، روما وامستردام، أو تجربة وجهات سفر اخرى مثل هلسينكي وبوخاريست.



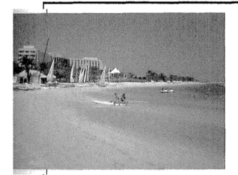
"هيلتون [illegible] العملاء" أكثر البرامج نجاحاً

فاز برنامج هيلتون لولاء العملاء بجائزة أكثر برامج ولاء العملاء نجاحاً في المنطقة، وذلك وفقاً للاستفتاء الذي أجرته "بيزنس ديفيلوبمينت ريسرتش كونسالتنت" والتي يقع مقرّها في بريطانيا. وقد سجل البرنامج زيادة في عدد الأعضاء بنسبة 170 في المئة في أقل من عامين.

وكشفت الدراسة أنّ برنامج هيلتون لولاء العملاء حقق أكبر نسبة في عدد الأعضاء من بين 17 برنامجاً عالمياً. كذلك كشفت الدراسة أيضاً أن 5 في المئة من رجال الأعمال متعددي السفر يحملون عضوية برنامج هيلتون. مدير الاتصالات التسويقية لبرنامج هيلتون HHonors في الشرق الأوسط **ستيوارت والش** عزا الفوز بالجائزة إلى أنّ البرنامج "يتمتّع بالعديد من المزايا الفريدة التي تستقطب متعددي السفر بشكل خاص،" مشيراً إلى ارتفاع عدد الأعضاء من 35 ألفاً إلى أكثر من 95 ألف عضو وذلك منذ افتتاح المركز الخاص بالتسويق والخدمة في دبي في نيسان/أبريل 2001.


ستيوارت والش

"متروبوليتان ديرة" يكرّم موظّفيه



أقام فندق متروبوليتان ديرة حفل تكريم لموظّفيه بعد إنجاز ميزانية الفندق للعام 2002. وقد حضر الاحتفال الرئيس التنفيذي لمجموعة الحبتور **محمد الحبتور**، والرئيس التنفيذي لفنادق متروبوليتان العالمية **رحيم أبو عمر**، إضافة إلى المدراء العامين ورؤساء الأقسام لفنادق متروبوليتان دبي.

وقد وزّع **محمد الحبتور** الجوائز وشهادات التقدير على جميع موظّفي الفندق تقديراً لجهودهم في تحقيق الهدف. وكان متروبوليتان ديرة قد حقق نسبة إشغال وصلت إلى 95 في المئة طوال العام 2002.

فندق شانغريلا دبي: خدمات شخصية

يقوم فندق شانغريلا دبي، الذي يقع في قلب المدينة، بتقديم خدمة نادي هورايزون لعملائه من رجال الأعمال المسافرين بشكل منتظم. ويتميّز نادي هورايزون بتوفير 36 غرفة وجناحاً جميعها تؤمّن الملاذ الأمثل للمسافر الذي يصبو إلى خدمة خاصة مع كلّ أساليب الراحة وتسهيلات العمل.

وقال **برنارد هالكر**، المدير العام للفندق: "أصبحت دبي مركز الأعمال الأول في هذه المنطقة، ويقوم بزيارتها عدد هائل من رجال الأعمال من حول العالم. إنّ قدومنا إلى هذه المنطقة هو بداية لرحلة مثيرة في عالم الضيافة والفنادق، وإن رجال الأعمال والمسافرين الذين يزورون دبي بشكل منتظم سيحصلون على أعلى مستويات الخدمة وعلى أفضل ما يمكن تقديمه من خدمات شخصية ومميّزات تجعل من إقامتهم تجربة فريدة بوجود نادي هورايزون. إننا ندرك تماماً حاجة كل مسافر بالحصول على كامل مواصفات الراحة والخدمة الممتازة وسنعمل جاهدين لتوفيرها".

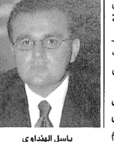
ريتز كارلتون: الأول في الفنادق الفاخرة

حازت شركة فنادق الريتز كارلتون على المركز الأول للعام الرابع على التوالي في الاستفتاء الذي أجرته مطبوعة "بيزنس ترافيل نيوز" عن فئة الفنادق الفاخرة، وشارك فيه 500 من وكلاء السياحة والسفر.

ويتزامن حصول سلسلة فنادق الريتز كارلتون على هذه المرتبة مع افتتاح مجموعة من المنشآت الفندقية في مواقع حيوية ومميّزة، حيث افتتح فندق ومنتجع الريتز كارلتون البحرين في مطلع العام الحالي والذي يعدّ الفندق الـ 50 ضمن سلسلة فنادق المجموعة، وافتتح الفندق 51 في "ليك لاس فيغاس" في 11 شباط/فبراير الماضي، كما سيشهد هذا العام افتتاح أول فندق ضمن السلسلة في القارة اللاتينية، وتحديداً في سانتياغو، فيما تمّ افتتاح فنادق في جورج تاون وفي غراند كايمان خلال العام الماضي.

وقال **سايمون كوبر**، رئيس العمليات التنفيذي في شركة فنادق الريتز كارلتون: "إنّ نيل سلسلة فنادق الريتز كارلتون هذه المرتبة للعام الرابع على التوالي يعتبر نجاحاً كبيراً لجهودنا في المحافظة على مكانتنا على الرغم من التحدّيات الاقتصادية الحرجة التي يتعرّض لها القطاع الفندقي".

الأردن: تعليمات محاسبية جديدة للعام 2003


باسل الهنداوي

أصدرت هيئة التأمين في الأردن مؤخراً تعليمات السياسات المحاسبية والنماذج اللازمة لإعداد التقارير والبيانات المالية وعرضها على شركات التأمين، والتي من المتوقّع تطبيقها على البيانات المالية للشركات في العام 2003.

وقال مدير عام الهيئة د. **باسل الهنداوي** أن إصدار هذه التعليمات يمثّل خطوة مهمة ومفصلية على طريق تنظيم وتطوير الرقابة على أعمال شركات التأمين في المملكة، وذلك في إطار الخطط والبرامج التي تنفّذها الهيئة للرقي بمستوى قطاع التأمين. كما بيّن أهمية هذه التعليمات في توحيد السياسات المحاسبية المهمة التي يجب على شركات التأمين اتباعها لدى إعدادها بياناتها المالية والمحاسبية وكذلك في عرض هذه البيانات المالية من قبل كافة شركات التأمين، ما يسهّل عملية مقارنة وتحليل أداء الشركات وتوفير نوع من الثبات والموضوعية في المعلومات والبيانات المالية والاقتصادية وتوفير الشفافية لقارئي البيانات المالية، فضلاً عن تسهيل عملية الرقابة على شركات التأمين وضمان أن كافة الشركات تستخدم الأسس المحاسبية ذاتها عند إعدادها بياناتها المالية.

وبيّن مدير عام الهيئة أن توفير الشفافية لقارئي البيانات المالية وتسهيل عملية الرقابة على الشركات تمت من خلال التمييز بين النماذج المالية المطلوب من شركات التأمين إعدادها طبقاً لطبيعة نشاط الشركة، حيث تمّ التمييز بين الشركات التي تمارس أعمال التأمينات العامة وتلك التي تمارس أعمال تأمينات الحياة والشركات التي تمارس أعمال التأمينات العامة وتأمينات الحياة معاً، إضافة إلى نماذج مختلفة لشركات التأمين الإسلامية.

ومن أهم ما جاء في تعليمات السياسات المحاسبية ونماذج التقارير المالية، المعلومات التفصيلية المختلفة لكافة أوجه نشاطات شركات التأمين والتي على شركات التأمين بيانها في الإيضاحات المرفقة ببياناتها المالية، كما تلتزم شركات التأمين بتزويد الهيئة بالنماذج الواردة في الملاحق المرفقة بالتعليمات بشكل نصف سنوي مراجعة من قبل المدقق، وسنوي مدققة ومصادق عليها من قبل المدقق. أما في ما يتعلق بنماذج التقارير والبيانات المالية الربعية التي يتوجب على الشركة تزويد الهيئة بها فسيتمّ تحديدها بموجب قرار يصدر عن مدير عام الهيئة.

كما أوضح **الهنداوي** أن تعليمات السياسات المحاسبية والنماذج المالية سيحدث نقلة نوعية في مستوى العرض والإفصاح المتعلق بالبيانات المالية لشركات التأمين في المملكة، ويزيد من الثقة والمصداقية في البيانات المالية لشركات التأمين. وشدد على أهمية التزام كافة شركات التأمين بالسياسات المحاسبية والنماذج الواردة في هذه التعليمات.

الميزة عضواً منتدباً لشركة دبي الإسلامية للتأمين


حسين محمد الميزة

أعلن مجلس إدارة شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان" عن تعيين **حسين محمد الميزة**، في منصب العضو المنتدب للشركة.

ويُعتبر **الميزة** من الأعضاء البارزين في القطاع المصرفي المحلي والخليجي، وعضواً مؤسساً لبنك دبي الإسلامي، إذ كان التحق بالعمل في البنك العام 1976، واستطاع منذ ذلك الحين أن يلعب دوراً محورياً في التطورات التي شهدها بنك دبي الإسلامي من خلال منصبه كمدير تنفيذي والذي تسلّمه في العام 1988 وغيره من المناصب التي تبوأها في العديد من اللجان. كما يعدّ الميزة عضواً لمجالس الإدارة في العديد من المؤسسات في الداخل والخارج كممثل للبنك.

وتتألف مجموعة الأعضاء المؤسسين لشركة "أمان"، التي طرحت أسهماً بقيمة 33 مليون درهم للاكتتاب العام في تشرين الأول/ أكتوبر الماضي، من: بنك دبي الإسلامي، مكتب الإستثمار، سلطة منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والإعلام، الشركة الإسلامية للإستثمار، شركة الإمارات للتمويل، إضافة إلى كل من **سلطان سعيد المنصوري، محمد عبد الله القرقاوي، صالح سعيد لوتاه، هاشم عبد الله الدبل، سعود باعلوي، بطي خليفة بن درويش وحسين محمد الميزة.**

البحرينية الكويتية للتأمين: نمو الأقساط والأرباح


سمير الوزان

حققت نتائج استثمارات الشركة البحرينية الكويتية للتأمين زيادة بنسبة 31,6 في المئة مقارنة بالعام 2001. وجاءت هذه الزيادة على الرغم من التقلبات التي شهدتها أسواق المال والاستثمار العالمية.

وبلغت الأرباح الصافية للشركة 1,2 مليون دينار بحريني في العام 2002 بزيادة نسبتها 18,7 في المئة مقارنة بالعام 2001 حيث بلغت أرباحها مليون دينار.

وسجّل إجمالي أقساط التأمين المكتتبة لديها زيادة بنسبة 26,6 في المئة في العام 2002 حيث بلغت قيمة هذه الأقساط 16,6 مليون دينار مقارنة بـ 13,1 مليوناً في العام 2001.

في مقابل ذلك، سجّلت أرباح عمليات التأمين انخفاضاً نسبته 20 في المئة في العام المنصرم والتي بلغت قيمتها الإجمالية 326,8 ألف دينار مقارنة بـ 409,6 آلاف في العام 2001.



رأي

أنظمة الأمان التكنولوجي

رغم التقدّم الهائل في وسائل وتقنيات الأمان التكنولوجي، فإنّ القدرة على خرق أنظمتها تتطوّر هي الأخرى باستمرار، فقد كشف مؤخراً عن عملية دخول إلى أنظمة تحويل الأموال لدى "سيتي غروب"، أكبر مجموعة مصرفية في العالم، والقيام بعمليتي تحويل أموال بقيمة 37 مليون دولار خلال صيف 1999 من قبل عصابة منظمة. العملية الأولى البالغة 22 مليون دولار تمّ توقيفها من قبل البنك المستفيد الذي ساورته شكوك حول حركة حساب العميل لديه، أمّا العملية الثانية بقيمة 15 مليون دولار تقريباً، فقد نجحت في المرور عبر مصرف تركي حيث تمّ قبض المبلغ من قبل السارقين.

إن توقيت الإعلان عن هذه السرقة في هذه المرحلة بالذات، حيث كل الانتباه مأخوذاً بالحرب، يهدف إلى توعية المصارف وعملائها على حد سواء إلى إمكانية حدوث هذه العمليات خصوصاً في مثل هذه الظروف. وقد صدر مؤخراً عدد من الدراسات والمقالات حول موضوع السرقة الالكترونية في الولايات المتحدة وبريطانيا وجنوب أفريقيا والتي تشير إلى استمرار محاولات السرقة لدى بعض المصارف في هذه البلدان.

وما يلفت الانتباه في هذه الحادثة ليس حجم العملية نفسها والتي لا تشكّل سوى جزء صغير من أرباح مصرف مثل "سيتي غروب"، إلاّ أنها تُبيّن أنه حتى المصارف الكبرى، وفي مقدمتها "سيتي غروب" الذي يتمتّع بأحدث وأقوى أنظمة الأمان بين المصارف في العالم، يمكنها أن تكون ضحية أعمال اختلاس أو سرقة منظمة، كما أن أسلوب هذه العملية ليس معهوداً، حيث أنه في معظم الأحوال تتمّ السرقة على فترة طويلة من الزمن عبر تحويل مبالغ صغيرة نسبياً بشكل دوري ومستمر لتجنب إثارة الشكوك. أما في هذه الحالة، فلم يكن هناك أية محاولة لإخفاء السرقة بل تمّ اعتماد أسلوب السرعة في التنفيذ.

لكن لا بُدّ من الاعتراف بأنّ أنظمة وإجراءات الأمان لدى المصارف قد تطوّرت كثيراً في السنوات الأخيرة، إذ إن أسلوب السرعة المعتمد في عملية السرقة هذه يشكّل دليلاً على مدى زيادة صعوبة اختراق أنظمة الأمان في المصارف لفترات طويلة، وهذا ما اضطر السارقين إلى المخاطرة باختلاس مبالغ كبيرة من المال، علماً بأنّ المبالغ الكبيرة هي التي تجري المراقبة الدقيقة والمستمرة عليها خصوصاً في ضوء اعتماد معظم المصارف في العالم إجراءات مكافحة تبييض الأموال التي تسهم أيضاً في الكشف السريع عن محاولات الاختلاس والسرقة.

خاص ... خاص ... خاص

"دار الاستثمار": أرباح وزيادة رأس المال

قال رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لشركة "دار الاستثمار" عدنان المسلم أن "الدار" حققت نتائج جيدة للعام الثامن على التوالي، وزادت أرباحها في العام 2002 بنسبة 37 في المئة لتصل إلى 4 ملايين دولار في مقابل 3 ملايين للعام 2001. وأشار أن الزيادة شملت التوزيعات وربحية السهم ومجموع الأصول التي بلغت 53 و37 و31 في المئة على التوالي، إضافة إلى ارتفاع حقوق المساهمين بنسبة 12 في المئة.

وقال المسلم أنه تقرر توزيع أسهم منحة على المساهمين بواقع 10 في المئة وزيادة رأس المال بنسبة مماثلة ليتجاوز رأس المال 29 مليون دينار، وليصل إجمالي حقوق المساهمين إلى 42 مليوناً.

"الوطني": استمرار التفاوض على حصة من "الأهلي القطري"

يتابع بنك الكويت الوطني مفاوضاته مع إدارة البنك الأهلي القطري بهدف شراء حصة مؤثرة تؤهّله لتولي إدارة البنك.

وقد بات معروفاً أنّ هذه العملية ستتم عبر رسملة جديدة للبنك يكتتب فيها البنك "الوطني" بأكثر من 40 في المئة. ولكن يبدو أن الظروف الراهنة ستؤجّل، مؤقتاً، استكمال هذه العملية في إنتظار استقرار الوضع.

وتأتي خطوة بنك الكويت الوطني في إطار سياسته الرامية إلى تأمين حضوره في البلدان العربية، وقد سبق ذلك تحويل فرع الأوف شور في البحرين إلى فرع تجاري، والحصول على ترخيص لفرع في السعودية، مع استمرار سعيه إلى إيجاد موطىء قدم له في مصر، هذا إضافة إلى وجود بنك تابع له في لبنان منذ سنوات.

المحتويات



المصارف الكويتية عشية انطلاق المصارف الإسلامية

زيادة متواضعة في الأرباح نتيجة اشتداد المنافسة

الكويت – الاقتصاد والأعمال

زادت أرباح القطاع المصرفي الكويتي خلال العام 2002 على المليار دولار وبلغت نحو 304,2 ملايين دينار، أي بزيادة نسبتها نحو 4 في المئة مقارنة بأرباح العام 2001 التي بلغت 292,6 مليون دينار.

وتعدّ نسبة النمو خلال 2002 متواضعة قياساً بالمعدلات التي تحققت خلال السنوات الماضية وذلك لأسباب عدة أبرزها الآتي:

– احتدام المنافسة على نحو أثر في الهوامش التي جاءت مضغوطة لتحقيق أكبر قدر ممكن من حجم الأعمال، وتركّزت المنافسة في قطاع التجزئة الذي شهد ظهور المزيد من منتجات التمويل لا سيما في قطاع الاستهلاك، فضلاً عن القروض والتسهيلات الشخصية.

– انخفاض معدلات الفوائد على الدينار مرات عدة خلال 2002 وذلك في موازاة انخفاض الفوائد على الدولار الأميركي.

– ضعف حركة الاستيراد والتي راوحت معدلاتها مكانها وأثّرت في محفظة تمويل التجارة.

– المشكلات التي تعرّض لها بعض البنوك، مثل بنك الأوسط الذي شهد صراعاً بين مجموعتين للسيطرة عليه هما مجموعة المشاريع (كيبكو) وتحالف مجموعة الأهلي المتحد – المرزوق، علماً أن الأولى تملك أكثر من 30 في المئة من رأس المال والثانية أكثر من 40 في المئة، حيث بدا أن التعايش بين المجموعتين صعب بعدما تمّ انتخاب مجلس إدارة استثنيت مجموعة المشاريع من حق التمثيل فيه لدواع قانونية تجر ذيولها في المحاكم حالياً.

أرباح البنوك الكويتية (2001 – 2002) (مليون دينار)

	2002	2001
البنك الكويت الوطني	106.1	105
بنك الخليج	45.5	42.1
البنك التجاري	38.9	35
بنك برقان	18	20.6
البنك الأهلي	19.2	14
بنك الكويت والشرق الأوسط	11.2	15.2
البنك العقاري	10.7	9.4
بيت التمويل (بيتك)	54.6	51.3
المجموع	304.2	292.6

– انتعاش التمويل في الشركات الإسلامية مثل أعيان وأصول والأولى للاستثمار ودار الإستثمار، فضلاً عن استمرار ازدهار شركات تمويل غير إسلامية مثل التسهيلات التجارية. وهذه الشركات شكّلت منافسة قوية للبنوك لا سيما في قطاع تمويل الاستهلاك عموماً والسيارات خصوصاً، علماً أن بيت التمويل (بيتك) ناشط جداً في قطاع تمويل السيارات أيضاً.

– انتعاش سوق الأسهم (البورصة) الذي نما مؤشره خلال 2002 نحو 40 في المئة، الأمر الذي دفع بشرائح واسعة من المدخرين والمستثمرين إلى توظيف الأموال في البورصة بدلاً من الودائع التي انخفضت الفوائد عليها مرات عدة وكادت تراوح (أي تلك الفائدة) بين 1 و3 في المئة فقط.

– انخفاض معدلات الفائدة أدّى أيضاً إلى توجّه بعض المستثمرين إلى سوق العقار التي شهدت معدلات الاستثمار فيها نمواً قياسياً خلال 2002 وذلك في القطاعات الاستثمارية والسكنية والتجارية. وفي مجال التمويل العقاري نشطت الشركات الإسلامية على نحو منافس جداً للبنوك التقليدية لأنها (أي الإسلامية) تستطيع تملك محافظ عقارية وهو أمر غير متاح أمام البنوك التجارية.

وتأتي التسهيلات الشخصية في الكويت في مقدم عمليات التمويل وهي بلغت في نهاية كانون الثاني/ يناير 2003 نحو 2687 مليون دينار مقابل 1074 مليوناً للتجارة و1310 ملايين للعقار و569 مليوناً للصناعة و437 مليوناً لقطاع الإنشاءات و20 مليوناً للزراعة إلى جانب رصيد تمويل يبلغ 618 مليون دينار من المؤسسات التمويلية غير المصرفية وتحديداً من الشركات الإسلامية ومن ضمنها بيت التمويل (بيتك).

وكان نمو التسهيلات الشخصية خلال العام الماضي قياسياً، إذ بلغ نحو 30 في المئة في مقابل 23 في المئة للعام 2001 و5 في المئة للعام 2000. يذكر أن تمويل قطاع التجارة لم يشهد نمواً يذكر في مقابل نمو تمويل الصناعة والعقار والإنشاءات 28 و27 و13 في المئة على التوالي.

ومع اقتراب إقرار قانون المصارف الإسلامية يتوقع أن يتغيّر المشهد المصرفي الكويتي جذرياً، فقد أعدّت المصارف التجارية العدة اللازمة لتأسيس شركات تابعة تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية وسيكون هناك البنك الوطني الإسلامي (تابع للبنك الوطني) وذراع إسلامية للبنك التجاري يرجّح أن يكون البنك العقاري الحالي الذي سيتحوّل إلى إسلامي، كما أن بنك برقان وبنك الكويت والشرق الأوسط، فضلاً عن بنك الخليج والبنك الأهلي قطعوا أشواطاً بعيدة في هذا الميدان. إلى ذلك علم أن لدى مصرف الكويت المركزي 19 طلب ترخيص إسلامي يعمل حالياً على غربلتها ودفع بعضها للإندماج في ما بينها، وذلك لإصدار ترخيص أو ثلاثة تراخيص على الأكثر. ■

أول بنك خاص في المغرب

ودغيري: لدينا خطة طموحة للبنك التجاري المغربي



خالد ودغيري

في أول إطلالة إعلامية له، نجح **خالد ودغيري**، الرئيس المدير العام للبنك التجاري المغربي في شرح الوضع المالي لمؤسسته، ووضع تصوّر تنظيمي لما سيكون عليه أول بنك خاص في المغرب خلال الأعوام المقبلة.

مفاجأة الحصيلة المالية

خلال العشرية الماضية كان البنك التجاري المغربي يحقق نسب نمو مستقرة في الأرباح، ما خوله لريادة البنوك في الأرباح الصافية، إلاّ أنّ حصيلة البيانات المحاسبية للعام 2002 خلّفت مفاجأة كبيرة لجهة تراجع هذه الأرباح بنسبة 96 في المئة بحيث انتقلت من 853 مليون درهم (نحو 84 مليون دولار) إلى 27,5 مليون درهم فقط (2,5 مليون دولار).

وعزا **ودغيري** ذلك إلى تكوين مؤونات عن قروض أعيد تصنيفها وفق تعليمات البنك المركزي وقدرت بنحو 1130 مليون درهم (110 مليون دولار) "مما يجعل البنك التجاري المغربي يستجيب للمعايير الدولية ويقدّم حصيلة تعكس الحقيقة المالية للمؤسسة". ومع ذلك قال **ودغيري** إنّ المؤسسة وقعت خلال العام الماضي على أداء طيب، بحيث بلغ الناتج البنكي الصافي 2426 مليون درهم (240 مليون دولار) وحققت الودائع ارتفاعاً 7 في المئة لتبلغ أكثر من 42100 مليون درهم (4 مليارات دولار) فيما كان ارتفاع القروض بطيئاً ولم يتجاوز 3,6 في المئة.

وقد ترك الإعلان عن هذه النتائج ردود فعل قوية داخل الأوساط المصرفية، وقال محللون ماليون إنّ البنك التجاري المغربي أظهر شجاعة نادرة في الإعلان عن حجم أرباحه الحقيقية وأنّ ذلك قد يحرج الكثيرين!

المشروع المستقبلي

عندما تحدّث **خالد ودغيري** عن مشروع المقاولة الذي سيحدد مسار وستراتيجية البنك التجاري المغربي لما بعد مرحلة عبد العزيز العلمي، لم يقل أنه يحمل في جعبته مشروعاً جاهزاً بل أصر على أنّ مشروع المقاولة يجب أن يكون ثمرة عمل جماعي لأطر المؤسسة، لذلك بادر إلى إعداد خطة جديدة وأمهل نفسه شهرين قبل أن يخرجها للعلن.

الخطة الجديدة للبنك التجاري المغربي والتي اعتمدها المجلس الإداري منتصف شهر آذار/مارس استحدثت منصب المدير العام بترقية كلّ من **أبو بكر جاي** و**محمد الكتاني** لهذا المنصب، وقد كلّف الأول بنشاطات بنك التفصيل (شبكة الوكالات، بنك الخواص، الإمكانات..)، والثاني بنشاطات التمويل والإستثمارات (المقاولات الكبرى والمجموعات..)، وباقي المديريات وزّعت على ثلاث إدارات هي الأدوات والإمكانات ثمّ التدبير الشامل للمجازفة وأخيراً مالية المجموعة. وترتبط بعض المصالح مباشرة بالرئيس كالمفتشية العامة والتواصل واللجنة التنفيذية، فيما استحدثت لجنتان لهما علاقة بالمجلس الإداري وهما اللجنة الستراتيجية ولجنة المجازفات والحسابات.

التحدّي الكبير

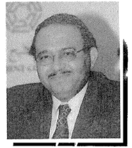
ومن خلال أجوبة **خالد ودغيري** على أسئلة الصحافة كان صريحاً في تحديد معالم الأهداف الحقيقية التي ينتظرها خصوصاً عندما فنّد الإشاعات التي تتحدّث عن احتمال اندماج البنك التجاري المغربي مع البنك المغربي للتجارة والصناعة إلاّ أنه لم يستبعد أن يدرس بنكه أي فرصة تتاح له معللاً ذلك بكون الاعتمادات الذاتية للمؤسسة تخوّلها ذلك. وتبقى أولوية الرئيس الجديد هي جعل البنك التجاري المغربي "بطل وطني" وهو ما رأى فيه رجال الإعلام تحدّياً صريحاً موجّهاً إلى البنك الشعبي وهي مؤسسة عمومية والأولى في القطاع من جهة، وربما اتّخاذ مبادرات تجاه تمويل الاقتصاد المغربي بشكل يعزّز سمعة المؤسسة كـ"مقاولة مواطنة".

وقد أجمع المحلّلون أنّ العام 2003 يشكّل منعطفاً حاسماً في حياة البنك التجاري المغربي، وقد بدت أولى إشارات الرئيس الجديد من خلال إضفاء المصداقية على مالية ومحاسبة المؤسسة وإحاطته بكوادر شابة ومتمرسة قادرة على رفع التحدّي. ■

س.ش

Bienvenue sur le site de la
البنك التجاري المغربي
BANQUE COMMERCIALE DU MAROC
samedi 22 mars 2003
VOTRE BANQUE EN LIGNE
Accès abonné
Voir la démo
Vous abonner
Assistance abonné
Gérez vos comptes sur Internet 24h/24 et 7j/7 grâce à @ttijarinet, le nouveau service de banque à distance via Internet de la Banque Commerciale du Maroc
Assistance téléphonique @ttijarinet
Le N° de la HOT LINE a changé
Appelez le 022 95 63 83
LA BANQUE A VOTRE SERVICE
PANORAMA DU GROUPE BCM
INFOS FINANCIERES
INTERNATIONAL CUSTODY
CLUB INVEST EXPORT
NOS PUBLICATIONS
NOUS CONTACTER
RETOUR PAGE D'ACCUEIL
Communiqué RÉSULTATS ANNUELS 2002
Cartes bancaires : 2 nouveaux services associés
Activ' Epargne : Une nouvelle race de placement

المؤسسة العربية المصرفية


غازي عبد الجواد

حققت المؤسسة العربية المصرفية أرباحاً تشغيلية في العام 2002 بلغت قبل خصم المخصصات والضرائب وحقوق الأقلية 253 مليون دولار في مقابل أرباح محققة في العام 2001 بلغت 288 مليون دولار، إلاّ أنّ مخصصات خسائر القروض وصلت إلى 237 مليون دولار، ما حوّل الأرباح إلى خسارة صافية قدرها 51 مليون دولار.

وجاءت هذه المخصصات نتيجة للتراجع الاقتصادي في المناطق التي كان للمؤسسة وجود أو مخاطر فيها وهي أوروبا وشمال أفريقيا، وتعثر سداد الديون في الأرجنتين، والتراجع الذي شهدته أسواق هونغ كونغ والمخصصات التي رصدت لتغطية خسائر محفظة البحرين، وارتفاع الدخل التشغيلي قبل المصروفات 744 مليون دولار في مقابل 762 مليوناً للعام 2001. وارتفعت المصروفات التشغيلية بنسبة 4 في المئة لتصل إلى 491 مليون دولار نتيجة لارتفاع اليورو في مقابل الدولار.

وعلى الرغم من ذلك، احتفظت المؤسسة العربية المصرفية بقاعدة رأسمالية قوية مكونة من الفئة الأولى فبلغت نسبة ملاءة رأس المال 12,9 في المئة (13,3 في المئة نهاية 2001). وعلى النسق نفسه حافظت المؤسسة على وضعها القوي من حيث السيولة فبلغت نسبة الموجودات السائلة إلى الودائع 54 في المئة في مقابل 50 في المئة للعام 2001، فيما استقرت نسبة الديون إلى الودائع عند 66 في المئة، وبلغ مجموع حقوق المساهمين 1766 مليون دولار في نهاية 2002.

من جهة أخرى، ارتفع إجمالي موجودات المجموعة بنسبة 10 في المئة إلى 29,313 مليون دولار أميركي (26,545 مليوناً في العام 2001)، ويعود ذلك بصفة أساسية إلى تأثير سعر تحويل اليورو القوي على موجودات فروع المؤسسة العربية المصرفية في أوروبا. وفي حين نمت موجودات القروض بنسبة 8 في المئة إلى 15,379 مليون دولار أميركي (14,225 مليوناً في العام 2001)، من أجل المحافظة على مستويات عالية من السيولة، ارتفعت الأوراق المالية القابلة للتداول بنسبة 26 في المئة إلى 5,005 ملايين دولار أميركي (3,957 ملايين في العام 2001) فيما ارتفعت الودائع لدى البنوك الأخرى بنسبة 6 في المئة إلى 6,802 ملايين دولار أميركي (6,444 ملايين في العام 2001).

وفي العام 2002 مارست المجموعة مزيداً من الترشيد لنفقات تمثيلها حيث أغلقت مكتبها التمثيلي في لوس أنجلوس وتمّ تحويل أعماله إلى فرع نيويورك. وإلى ذلك تمّ وقف خطط التوسّع في شركة المؤسسة العربية المصرفية للأوراق المالية (مصر) خلال العام نظراً لمحدودية الفرص الاستثمارية.

وقد حددت المؤسسة ستراتيجيتها بالتركيز على العالم العربي في ما يتعلّق بتمويل المشاريع والتوسّع في إمكانيات تمويل التجارة. وفي الوقت نفسه، فإنّ البنك قد بدأ المفاوضات لبيع استثماره البالغ 55 في المئة من أسهم انترناشونال بنك أوف آسيا في هونغ كونغ، للاستفادة من رأس المال في دعم الأعمال في العالم العربي.

وسيتمّ دمج وحدات المؤسسة الأوروبية في فرانكفورت وميلانو مع بنك المؤسسة العربية المصرفية الدولي في لندن خلال العام 2003، لتناول الأعمال المتعلقة بالعالم العربي من خلال منصة أوروبية موحّدة. وحيث أنّ بنك المؤسسة العربية المصرفية الدولي في لندن يتبعه فرع في باريس، فإنّ هذا الدمج سينتج عنه تكوين المركز النوعي الأوروبي لمجموعة المؤسسة العربية المصرفية، في ما يتعلّق بالتخصص في المنتجات والكفاءة التشغيلية إلى جانب التوفير في الكلفة من خلال مركزية إدارته وأعماله.

وقال **غازي محمود عبد الجواد**، الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية المصرفية: "كانت الأوضاع غير مؤاتية خلال العام 2002، غير أنّ نتائج عملياتنا تكشف بوضوح أننا وعلى الرغم من هذه المصاعب مازلنا نمضي قُدماً نحو خلق قاعدة راسخة وعريضة من الأعمال لضمان تحقيق النمو في الإيرادات. ولقد واصلنا اقتناص الفرص الجديدة في الأسواق العربية المحلية عن طريق بنوكنا في الجزائر، والأردن وتونس ومصر لتعزيز قاعدة منتجاتنا، مستفيدين من انتشارنا ووجودنا العالمي لدعم هذه الأهداف".

مؤسسة الخليج للاستثمار


هشام الرزوقي

حققت مؤسسة الخليج للاستثمار العام 2002 ارتفاعاً في إيراداتها، على الرغم من ضعف المناخ الاقتصادي العالمي، فبلغ مجموع إيراداتها، بعد المخصصات، 90,3 مليون دولار، أي بارتفاع نسبته 5,9 في المئة عن العام السابق. ويمثّل هذا الإيراد عائداً على رأس المال نسبته 12 في المئة، وعلى متوسط حقوق المساهمين نسبة 8,3 في المئة، مقارنة بـ 7,3 في المئة العام 2001.

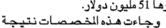
كما ارتفعت إيرادات التشغيل بنسبة 22,2 في المئة، لتصل إلى 122,8 مليون دولار، وإيرادات الفوائد بنسبة 62,3 في المئة مقارنة بالعام السابق.

وقرر مجلس إدارة المؤسسة الاستمرار في سياسته الخاصة بالتوزيعات النقدية، فقرر توزيع 75 مليون دولار عن العام 2002، أي بنسبة 10 في المئة من رأس المال المدفوع.

وبلغ إجمالي حقوق المساهمين في نهاية العام 1178,1 مليون دولار، فيما بلغ إجمالي الموجودات 5804,9 ملايين دولار، أي بزيادة قدرها 4,8 في المئة عن العام 2001.

وقال رئيس مجلس الإدارة، وزير الاقتصاد الوطني العماني **أحمد عبد النبي مكي**، أنّ المؤسسة نجحت، على الرغم من ضعف المناخ الاقتصادي العالمي، في إيجاد الفرص الاستثمارية الجيدة التي ساعدت في تحقيق النمو في حجم الأعمال والربحية وإدارة المخاطر الاستثمارية بصورة جيدة.

وقال مكي أنه إضافة إلى الأداء المالي القوي، حققت المؤسسة عدداً من الإنجازات خلال العام 2002، من أهمها نجاحها في إصدار ذات فائدة عائمة بمبلغ 300 مليون دولار لمدة خمس سنوات، وبكلفة تقل عن بعض الإصدارات المثيلة في المنطقة خلال الفترة نفسها، إضافة إلى إصدارها للمقياس المجمّع لأداء أسواق الأسهم في دول مجلس التعاون الخليجي. وبفضل الأداء المتميّز للمؤسسة فقد



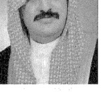
رفعت شركة موديز للائتمان تقييم المؤسسة من Baa2 إلى Baa1.

من جانبه، أوضح الرئيس التنفيذي للمؤسسة **هشام الرزوقي** أنّ خطة العمل المستقبلية للمؤسسة تقوم على الاستمرار في سياستها التوسّعية وزيادة حجم أعمالها وذلك بالبحث عن الفرص الاستثمارية الجيدة التي تتلاءم مع خطة عملها وقاعدة رأس المال وحجم المخاطر المقبولة لديها. وأضاف: "إننا ملتزمون بتقديم مجموعة متكاملة من الخدمات المالية والاستثمارية بهدف تطوير القطاع الخاص ودعم اقتصاديات منطقة الخليج". وذكر أنّ من أهداف المؤسسة المستقبلية الاستمرار في تطوير أساليب عملها مع احتفاظها بالمرونة اللازمة، الأمر الذي تمّ تحقيقه خلال العام الماضي.

وأكّد **الرزوقي** ثقته بأنّ الأسس التي أرستها المؤسسة للعمل المستقبلي مع وضوح خطة عملها ستساعدها في تحقيق النمو والربحية".

يذكر أنّ مؤسسة الخليج للاستثمار الرائدة في منطقة الخليج وهي مملوكة بالتساوي من دول مجلس التعاون الخليجي الست تعتبر من أقوى المؤسسات في المنطقة من حيث قاعدة رأس المال حيث يبلغ رأس مالها المصرّح به 2100 مليون دولار أميركي.

بنك الرياض


راشد الراشد

وافقت الجمعية العمومية لبنك الرياض على توصيات مجلس الإدارة بتوزيع 640 مليون ريال أرباحاً على المساهمين، بواقع 8 ريالات للسهم، إضافة إلى ما تمّ توزيعه في النصف الأول من العام 2002 وقدره 600 مليون ريال بواقع 7,5 ريالات للسهم الواحد، وبذلك بلغ إجمالي ما تمّ توزيعه 1240 مليون ريال بواقع 15,5 ريالاً للسهم الواحد، أي 31 في المئة من القيمة الاسمية للسهم.

وأقرّت الجمعية العمومية تعيين **تيمور عبد الله علي رضا** عضواً في مجلس الإدارة خلفاً للدكتور **فريد محمد حسين زيدان** الذي عُين محافظاً لهيئة تنظيم الخدمات الكهربائية.

وكانت الجمعية العمومية انعقدت برئاسة **راشد العبد العزيز الراشد** وبنصاب قانوني مثّل 65,9 في المئة من إجمالي الأسهم.

البنك السعودي البريطاني

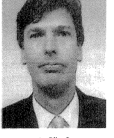
حققت وحدة تداول الأسهم المحلية في البنك السعودي البريطاني المركز الأول في حجم تداول الأسهم المحلية بين البنوك السعودية حسب تقرير مؤسسة النقد العربي السعودي، حيث وصلت المبالغ المتداولة إلى أكثر من 37 مليار ريال سعودي.

وقال **سليمان عبد الله الحمدان** نائب العضو المنتدب للخدمات المصرفية إن تحقيق هذا الإنجاز يعتبر امتداداً لنجاحات البنك المتواصلة في هذا المجال على مدى السنوات التسع الماضية حيث شهدت تلك الفترة تحقيق البنك المركز الأول في مجال تداول الأسهم المحلية.

وأضاف إن عملية التطوير الرئيسية والمستمرة للبنية التحتية لعمليات وأنظمة تقنية العمليات ساهمت في احتلال البنك المقدمة من حيث التطور التقني في القطاع المصرفي في المملكة.

وأشار **الحمدان** إلى أن تحقيق البنك هذا الرقم القياسي في حجم تداول الأسهم السعودي يؤكد قوة مركز البنك وتفوّقه في هذا المجال من حيث قاعدة العملاء لديه وكذلك لتوفر الكفاءات السعودية من ذوي الخبرات العالية في مجال العمل المصرفي في جميع فروع البنك وإداراته المختلفة.

البنك السعودي الهولندي


بيتر بالتسن

أبرم البنك السعودي الهولندي اتفاق تعاون مع الشركة الوطنية للتأمين التعاوني (التعاونية للتأمين).

وبموجب الاتفاق يتولى البنك تسويق منتجات استثمارية كبرامج الحماية والإدخار الخاصة بالتعليم والتقاعد إضافة إلى مجالات تعاون أخرى يعلن عنها في وقت لاحق.

ويعتبر هذا الاتفاق الأول من نوعه بين بنك سعودي وشركة تأمين سعودية.

رحّب **بيتر بالتسن** العضو المنتدب للبنك بالاتفاق ونوّه بـ"التعاونية للتأمين" كأكبر شركة تأمين وطنية على مستوى المنطقة، وقال ان هذا التعاون سيعزّز بشكل فعّال من ستراتيجية التغيير والتطوير الشاملين التي يتبناها البنك السعودي الهولندي، وأوضح **بالتسن** بأن هذه الشراكة ستعود بفائدة كبيرة على عملاء البنك.

بنك دبي الوطني

عبد الله محمد صالح

حاز بنك دبي الوطني على جائزة دبيّ للتنمية البشرية للعام 2002، التي استحدثت لأول مرة في القطاع المصرفي بهدف تشجيع القطاع الخاص على مضاعفة عملية تطوير الموارد البشرية في دولة الإمارات العربية المتحدة.

تسلّم الجائزة العضو المنتدب للبنك **عبد الله محمد صالح** في احتفال حضره ولي عهد دبيّ، وزير الدفاع الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم وعدد كبير من رجال المال والأعمال.

قال **صالح** إثر تسلّم الجائزة: "إننا فخورون بالحصول على هذه الجائزة، ونحن نعتبرها تقديراً للجهود الكبيرة التي قامت بها إدارة البنك لتوظيف وتطوير قدرات مواطني الإمارات العربية المتحدة، وخلق بيئة عمل مناسبة تدفعهم لمواجهة التحدّيات والتغلّب عليها".

وأكّد على عزم البنك الحفاظ على مكانته المتميّزة في

اجتذاب المواطنين من ذوي المواهب والراغبين في العمل في القطاع المصرفي.

إلى ذلك جرى، في المعرض الوطني الخامس للوظائف في قطاع المصارف والمال الذي أقيم الشهر الماضي في مركز اكسبو في الشارقة، تكريم لعدد من كبار الشخصيات في قطاع المصارف، وكان في مقدمهم المرحوم **سلطان بن علي العويس**، الرئيس السابق لمجلس إدارة بنك دبي الوطني. وتسلّم الجائزة نيابة عن آل **العويس** وزير الماء والكهرباء، عضو مجلس إدارة البنك **حميد بن ناصر العويس**.

وفي إطار تكريم موظّفي القطاع الخاص ممن أمضوا أكثر من 25 عاماً، الذي جرى في إطار العرض نفسه، نال موظّفو بنك دبي الوطني العدد الأكبر من هذه الجوائز.

بنك أبو ظبي الوطني

بلغ صافي أرباح بنك أبو ظبي الوطني للعام 2002 نحو 654 مليون درهم، أي بزيادة بلغت 46 مليوناً، وبنسبة 8 في المئة عن العام السابق. وبلغ العائد على حقوق المساهمين 19,2 في المئة.

واعتبر هذا المستوى من الأرباح الأعلى في تاريخ المصرف، وهو امتداد لأرباح قياسية حققها في السنوات السابقة. ومن المتوقّع توزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 30 في المئة من الأرباح.

وحقق البنك ارتفاعاً في إجمالي الأصول نسبته 21 في المئة ليصل إلى 39 مليار درهم، وبلغت الزيادة في حجم التسليفات والقروض 5,4 مليارات درهم، وفي حجم الودائع 8 مليارات.

ويعزو البنك هذا الارتفاع في أرباحه إلى الزيادة الكبيرة في إيرادات العمولات والإيرادات الأخرى والتي بلغت نسبتها 43 في المئة، وذلك على الرغم من تراجع صافي إيرادات الفوائد بنسبة 2,9 في المئة وزيادة مصاريف التشغيل بنسبة 7 في المئة.

بنك الخليج الدولي

حقق بنك الخليج الدولي أرباحاً صافية في العام 2002 بلغت بعد اقتطاع الضرائب 85,3 مليون دولار أميركي. وجاءت هذه النتائج حسب رئيس مجلس الإدارة، وكيل وزارة المالية والاقتصاد في البحرين الشيخ **إبراهيم بن خليفة آل خليفة** "في ظل الأوضاع الصعبة التي سادت أسواق المال والائتمان الدولية".

إبراهيم بن خليفة آل خليفة

وعلى الرغم من تراجع الأرباح الصافية مقارنة بالعام الماضي، فإنّ البنك أظهر قدرة ملحوظة على الاستفادة من خبراته في مجال الأعمال المصرفية الاستثمارية. وساهم ازدياد حجم هذه الأعمال وارتفاع الرسوم بشكل ملحوظ في زيادة الإيرادات غير الفوائد بنسبة 25,7 في المئة أي من 70,3 مليون دولار العام 2001 إلى 85,8 مليوناً في العام 2002. وقد انعكس ذلك تبدلاً في بنية الإيرادات فانخفضت نسبة إيرادات الفوائد من 66,8 في المئة في العام 2001 إلى 56,1 في المئة في العام 2002، في حين ارتفعت نسبة الإيرادات الأخرى من 33,2 إلى 43,9 في المئة خلال العامين المذكورين.

وارتفع صافي عائدات الفوائد قليلاً إلى 195,7 مليون دولار مقارنة مع العام 2001، حيث استفاد البنك من ارتفاع حجم الأصول الذي أدّى إلى تعويض تراجع الأسعار في السوق، كما تراجعت تكاليف التشغيل بسبب إجراءات الترشيد التي اتبعها البنك. وازدادت مخصصات خسائر الائتمان بمبلغ 30,6 مليون دولار. وبسبب مستوى تعثّر السداد الأعلى تاريخياً في أسواق السندات الدولية، دعت الحاجة إلى وضع مخصصات أكبر لخسائر الأوراق المالية. ورغم تراجعه مقارنة مع العام الذي سبقه، شكّل صافي الأرباح بعد الضرائب عائداً على مستوى حقوق المساهمين نسبة بلغت 7,3 في المئة العام 2002.

وارتفع إجمالي الأصول من 15232 مليون دولار إلى 16236,5 مليون دولار بسبب زيادة حجم محفظة الأوراق المالية. وبلغت حقوق المساهمين 1128,2 مليون دولار في نهاية العام 2002.

وأكّد د. **خالد محمد الفايز**، الرئيس التنفيذي للبنك، "أنّ الميزانية العمومية تميّزت بالقوة وتوفّر السيولة، كما أنّ الملاءة المالية مرضية جداً، حيث بلغت نسبة مخاطر الأصول وفق توجيهات بنك التسويات الدولية 12,8 في المئة، وتحسّنت أيضاً نسبة الأصول السائلة لتبلغ 77,9 في المئة نتيجة لتنويع قاعدة الأصول والتوجّه نحو الاحتفاظ بالأوراق المالية التي يسهل تسييلها".

البنك المصري الخليجي

حصل البنك المصري الخليجي على ترخيص من البنك المركزي المصري لمزاولة نشاط الخدمات المصرفية الإلكترونية. وبذلك يعتبر "المصري الخليجي" ثاني بنك يحصل على هذا الترخيص في مصر بعد بنك مصر الدولي.

وكان البنك المركزي وضع ضوابط مشدّدة بشأن منح التراخيص للبنوك التي ترغب في مزاولة خدماتها المصرفية إلكترونياً بما يضمن سلامة العمليات المصرفية وعدم استغلال هذه الخدمات عبر شبكة الإنترنت للإضرار بالاقتصاد القومي.

وتتمثّل هذه الضوابط في ضرورة استيفاء عناصر أساسية لنظم السرية وحماية البيانات بما يضمن خصوصية قواعد بيانات العملاء وحساباتهم ويحمي أموال البنوك من الضياع والاستيلاء عليها من قبل القراصنة الذين يخترقون مواقع البنوك ويستولون على حسابات عملائها بطرق غير مشروعة.

من جهته أضاف "المصري الخليجي" مؤخراً بيانات الترخيص الممنوح له من البنك المركزي على الصفحة الرئيسية لموقعه على شبكة الإنترنت طبقاً لتعليمات المركزي بهدف طمأنة العملاء عند التعامل مع موقع البنك إلكترونياً. يذكر أنّ الخدمات المصرفية الإلكترونية التي يقدّمها البنك "المصري الخليجي" تشمل التحويل من حساب العميل لحساب آخر للعميل نفسه وسداد الفواتير وطلب دفتر شيكات والاستعلام عن حركة الحساب والرصيد إضافة إلى إمكانية إرسال تعليمات من العميل الذي يتعامل معه من خلال شبكة الإنترنت.

بنك لبنان والخليج وماستركارد

تبنّى بنك لبنان والخليج نظامين مطورين طرحتهما مؤخراً شركة ماستركارد العالمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لاكتشاف التزوير، والنظامان هما: Riskfinder وAristion.

هنري شومبر، مدير أول إدارة الأمن والمخاطر في شركة ماستركارد العالمية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا قال: "لقد طورت ماستركارد هذين الحلّين الفريدين لتؤمن لمؤسساتها المالية ذات العضوية أداة إضافية لمحاربة تزوير معاملات الدفع بالبطاقات وبالتالي توفير راحة البال للتجّار وحاملي البطاقات. أمّا امتلاك هذه الأنظمة فلا يتطلب مبلغاً مالياً كبيراً، إذ إنّ سعرها يناسب جميع الأعضاء".

وأضاف: "لقد أظهر بنك لبنان والخليج التزامه لمحاربة تزوير الدفع بواسطة البطاقة ونحن في "ماستركارد" يسرّنا أنهم اتّخذوا خطوة إيجابية بالاعتماد على Riskfinder وAristion".

يستخدم Riskfinder تقنية متطوّرة لتقييم المعاملات وكشف إمكانية تزوير استخدام البطاقة. وهو يستخدم نماذج إحصائية لتقييم بيانات المعاملة المالية بناءً على تاريخها لتمييز نشاط تزويري على حساب ما. ويتميّز بكونه أكثر فعالية من غيره من البرامج وذلك لأنه لا يكتشف فقط العلاقة الخطية، بل أيضاً العلاقة التفاعلية غير الخطية.

يجمع هذا النظام معلومات خاصة بالتجّار وحاملي البطاقات وتوزيعهم الجغرافي، ليعطي الأعضاء نموذج تنبؤ بالتزوير شاملاً وفريداً في هذه الصناعة.

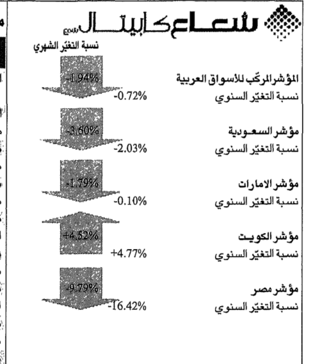
أمّا Aristion الذي يمكن استخدامه لمراقبة تصريح الدفع بالتناسق مع Riskfinder، فهو نظام إداري يمكن استخدامه لمراقبة السرعة التجارية وشؤون الموظفين وطرق التسويق.

ستاندرد تشارترد

حقق مصرف ستاندرد تشارترد أرباحاً إجمالية قبل اقتطاع الضريبة بلغت 1,262 مليون دولار في مقابل 1,089 مليون دولار في العام 2001، أي بزيادة نسبتها 16 في المئة، وارتفعت الإيرادات الإجمالية بنسبة 3 في المئة لتصل إلى 4559 مليوناً.

وقال **ميرفين دافيس**، المدير التنفيذي لمجموعة ستاندرد تشارترد إنّ منطقة الشرق الأوسط وآسيا الجنوبية ساهمت بنسبة 20 في المئة من الأرباح.

وكان المصرف أتمّ عملية الدمج مع بنك غريندليز وجدد مقرّاته



مؤشرات " شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

في 2003/03/20	المؤشر العام	نسبة التغيير الشهري %	نسبة التغيير السنوي %
المؤشر المركّب للأسواق العربية	1,019.90	-1.94	-0.72
المؤشر المركّب لدول الخليج	1,248.92	-1.40	0.05
مؤشر الامارات	1,120.28	-1.79	-0.10
مؤشر السعودية	1,139.45	-3.60	-2.03
مؤشر قطر	1,802.60	-3.88	0.53
مؤشر عمان	784.58	1.66	2.09
مؤشر الكويت	1,943.94	4.52	4.77
مؤشر البحرين	806.36	-3.71	-3.14
المؤشر المركّب لبلاد المشرق	862.31	0.37	-0.17
مؤشر فلسطين	592.49	0.62	-3.68
مؤشر لبنان	612.71	-0.26	0.51
مؤشر الأردن	1,005.35	0.51	-0.07
المؤشر المركّب لشمال افريقيا	379.76	-7.93	-7.83
مؤشر تونس	643.26	-5.76	-11.85
مؤشر المغرب	586.43	-6.87	1.22
مؤشر مصر	243.04	-9.79	-16.42

* القيمة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000

وارتدت جميع فروعه في المنطقة حلّة جديدة تتماشى مع الحلّة الجديدة المستحدثة للمجموعة.

وأظهرت نتائج المصرف انخفاض التكاليف بمقدار 28 مليون دولار وتدنّي أعباء الدين بقيمة 19 مليون دولار لتصل إلى 712 مليوناً على الرغم من الإفلاس في هونغ كونغ والأرجنتين..

"باديا": دفعة قروض بـ 64،9 مليون دولار

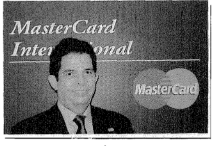

أحمد العبد الله العقيل

وافق مجلس إدارة المصرف العربي لتنمية الاقتصادية في أفريقيا (باديا) في اجتماعه الأول لهذا العام الذي انعقد في مراكش، على دفعة جديدة من العمليات لصالح عدد من الدول الأفريقية. بلغ إجمالي هذه القروض 64،88 مليون دولار منها 2،68 مليون لعمليات العون الفني.

توزّعت القروض بحسب البلدان كالآتي:

جزر الرأس الأخضر 4،5 ملايين دولار، ناميبيا 9،9 ملايين، سيراليون 7،3 ملايين، السنغال 14،2 ملايين، غانا 8،8 ملايين، تنزانيا المتحدة 5،6 ملايين، يوغندا 9،6 ملايين، مالي 2،4 ملايين

ماستركارد: حلول دفع مبتكرة



محمد بلعرج

إلتقت ماستركارد العالمية مؤخراً ممثلين من مؤسسات مالية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أثناء جلستها الستراتيجية النصف سنوية التي عقدتها لترويج حلول دفع مبتكرة في المنطقة.

عقدت الجلسة، وهي السادسة للجنة مستشاري السوق الستراتيجية (Smart)، في مراكش المغرب، وضمّت خمسة عشر ممثلاً عن مؤسسات مالية رئيسية.

عن نتائج هذا الاجتماع قال **محمد بلعرج**، نائب الرئيس الأول والمدير العام لـ ماستركارد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: "يكتسب فريق ماستركارد خبرة ومعرفة من خلال هذه الاجتماعات مع مجموعة ماستركارد SMART، حيث نطوّر الستراتيجيات لزيادة استعمال البطاقة وتنمية عدد حاملي البطاقة في أنحاء المنطقة كافة.

وقد لاقى اجتماع SMART الأخير نجاحاً باهراً، حيث نتج عنه اتفاقية لتعاون أكبر بين المؤسسات المالية ذات العضوية في تثقيف التجّار وحاملي بطاقات ماستركارد الجدد والحاليين على منافع استعمال بطاقات الدفع بدلاً من الدفع نقداً أو بالشيكات".

وأضاف: "ناقشت المجموعة أيضاً منافع أحدث البرامج المخصصة لمحاربة تزوير الدفع بما فيها نظام Riskfinder، تكنولوجيا شبكة ماستركارد المتطوّرة، الذي يقيم المعاملات ويستخدم تحليلات متطوّرة لكشف إمكانية تزوير استخدام البطاقة".

وطرحت أثناء الاجتماع مواضيع أخرى منها خيارات الدفع الجديدة من ماستركارد للأعمال التجارية والمستهلكين مثل قائمة الرواتب وحلول الدفع للشركات، البطاقات المدفوعة مسبقاً والحاجة إلى استعمال تقنيات أعمال إلكترونية جديدة.

بطاقات فيزا في قطاعات التجزئة



أعلنت فيزا انترناشونال أنّ حجم المبيعات عبر منافذ بيع التجزئة والخدمات ارتفع في منطقة الشرق الأوسط خلال العام 2002، ما يشير إلى نمو في عدد معاملات الدفع بواسطة البطاقات، وإلى أنّ استخدام هذه البطاقات لم يعد يقتصر على القطاعات التقليدية كالسفر والترفيه، بل تعدّاها ليشمل أيضاً قطاعات أخرى كالبقالة والألبسة والمجوهرات.

وأظهرت الأرقام أنّ محلات البقالة ومتاجر الألبسة والمجوهرات، في 8 دول في الشرق الأوسط، استأثرت خلال العام 2002، بأعلى معدلات الإنفاق الاستهلاكي بواسطة بطاقات فيزا، فسجلت محلات البقالة ارتفاعاً بلغ 57 مليون دولار، ومتاجر الألبسة 37 مليوناً، ومحلات المجوهرات 21 مليوناً.

وقال **بيتر سكريفن**، المدير العام لـ فيزا انترناشونال الشرق الأوسط: "شهدنا في الآونة الأخيرة نمواً مطرداً في مشتريات فيزا، ما يدلّ على أنّ الناس بدأوا يعتمدون على بطاقات فيزا للدفع عبر جميع منافذ البيع والخدمة".

واعتبر **سكريفن** أنّ لبنان هو البلد الأسرع نمواً من حيث حجم الأنفاق الاستهلاكي بواسطة بطاقات فيزا، فبلغ معدّل النمو السنوي فيه 46 في المئة، فيما احتلت سلطنة عُمان المرتبة الثانية بمعدل 30 في المئة، يليهما الأردن وقطر بمعدّل 29 في المئة لكل منهما. ■

سوق تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط بحلول 2005: 8 مليارات دولار

يعتبر المراقبون في قطاع تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط ان سوق الخليج المتنامية والتي اجتازت خلال العام 2002 حاجز الـ6 مليارات دولار، يتوقع أن تسجل نمواً لافتاً خلال السنوات الثلاث المقبلة بحيث تغذي الطلب على الحلول التي ثبتت جدواها للتطبيقات المؤسساتية وأنظمتها. ويعود التفاؤل في جزء كبير منه إلى تقديرات نشرت في دراسات تسويقية حديثة تتوقع أن تصل سوق تقنية المعلومات في الخليج إلى 8 مليارات دولار بحلول العام 2005. ويضيفون ان نمو سوق تقنية المعلومات في المنطقة تسارع بشكل ملحوظ في السنوات الأخيرة مع توجه الحكومات والشركات الخاصة لتبني توجهات توحيد العمليات في مجالات تطبيقية مختلفة.

وثمة توقعات بأن يتغير مشهد تقنية المعلومات في المنطقة بشكل دراماتيكي خلال السنوات المقبلة على خلفية ارقام تشير الى إن سوق تقنية المعلومات الإقليمية ستنمو بمعدل يصل إلى نحو 9,4 في المئة على مدى السنوات الثلاث المقبلة، لتصل إلى 8 مليارات دولار سنوياً. وستقود السوق النشاطات الكبيرة في اسواق تقنية المعلومات في كل من السعودية والإمارات العربية المتحدة، واللذان يشكلان معاً أكثر من 80 في المئة من إجمالي سوق تقنية المعلومات في الخليج. وسيكون اللاعب الثالث من حيث الأهمية السوق البحريني الذي خصص ميزانية ضخمة لتقنية المعلومات.

سوني تنقل كل عمليات إنتاج بلاي ستيشن 2 إلى الصين

قالت مصادر شركة الالكترونيات اليابانية العملاقة "سوني كورب" انها ستنقل كل عمليات انتاج "العاب بلاي ستيشن 2" التي تلقى رواجا هائلا الى الصين خلال السنة المالية المقبلة في محاولة لخفض النفقات.

وقالت سوني التي تعد من اكبر منتجي العالم لاجهزة العاب الفيديو المنزلية انها نقلت بالفعل نصف عمليات تصنيع "بلاي ستيشن 2" الى المصانع الصينية لاثنين من شركات الالكترونيات التايوانية خلال السنة المالية الحالية. وقال متحدث باسم سوني كومبيوتر انترتينمنت": سيتم نقل كل عمليات انتاج بلاي ستيشن 2 الى الصين في السنة المالية المقبلة، وسنوكل مهام التصنيع للمصانع المحلية للشريكين الحاليين".

وتجاوز اجمالي ما طرح في الاسواق العالمية من اجهزة العاب بلاي ستيشن 2 في كانون الثاني/ يناير 50 مليون جهاز بفارق كبير عن منافسيها وهما "جيم كيوب" التي تنتجها نينتندو و"اكس بوكس" من انتاج مايكروسوفت.

دروس ماليزية

يقول مهاتير محمد رئيس وزراء ماليزيا في كتابه العولمة والواقع الجديد أن "العولمة والعالم الذي فقد حدوده، أثارا الانتباه في عصر ثورة المعلومات وتكنولوجيا الاتصالات والنقل. فنحن الآن في قرية كونية وسنكون جميعاً مواطنين على كوكب الأرض ولكن بالتأكيد لن نكون مواطنين متساوين". وبكلامه هذا يمهّد لنقاش صعب، فهو يُعتبر المصمم والمخطط الستراتيجي لظاهرة النمو الحديث لـ ماليزيا خلال العقد الأخير من القرن العشرين، وهو الذي أطلق مشروعين احتلا مكانة على مستوى آسيا، "رؤية 2020" Vision 2020 و"معابر الوسائط المتعددة" Multimedia Super Corridor. فقد جرّبت ماليزيا وعلى يد الرئيس محمد تجربة الرأسمالية وكانت لفترة طويلة من أبرز الملتزمين بنصائح المؤسسات المالية الدولية، لكن كل ذلك انهار بشكل مفاجئ. فما هي الدروس التي يحاول الرئيس محمد إيصالها للبلدان التي تحاول تطبيق كل "وصفات" البنك الدولي والجري خلف التكنولوجيا من دون خطة ورؤية؟

يقول الرئيس محمد: "لقد جرّبنا في جنوب شرق آسيا هذه الرأسمالية "الجديدة" عندما سمحنا لرؤوس الأموال أن تقوم بهجرتها العكسية ونزوحها نحو الخارج، وبعد أن كنا نموراً اقتصادية أصبحنا الآن دولاً فقيرة ضعيفة متهالكة الاقتصاد... لقد سقطت كل النمور الآسيوية وأصبحت أشباحاً، لقد ظلمت هذه الدول نفسها وأهلها .. لقد أخفقت حكومات هذه الدول وأخفقت نظمها السياسية لأنها لم تستطع أن تدير شؤون البلاد الاقتصادية بفعالية واضطرت لسماع الإرشادات التي أوحت بها الدول الأجنبية".

أن كلاماً من هذا النوع قد يكون ضرورياً لمخططي الدخول إلى نادي "الرأسمالية الجديدة" في البلدان العربية أو الذين دخلوا أصلاً، بدءاً بتطبيق متطلبات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وتنمية الواقع المعلوماتي- التكنولوجي. ومعه تثار أسئلة كبيرة حول اقتصاد المعرفة إقليمياً من صنف:

- **هل نحتاج في بلدان المنطقة أن تكون معدلات استخدام الهاتف النقّال عالية، أم الموجود حالياً كافٍ ولا ضرورة في ظل الواقع الاقتصادي لزيادته؟**
- **هل نحن مقصرون أم أن المعطيات الموجودة من تغطية للشبكة الهاتفية واستخدام الإنترنت كافية لإدارة الاقتصاد وتنميته؟**
- **ما الضروري أكثر، تنمية معدلات التعليم أم تنمية معدلات استخدام شبكات الجيل الثالث من الهاتف النقّال؟... الخ...**

إياد ديراني

شركات الاتصالات العربية من المحلّية إلى الإقليمية

نشطت في الفترة الأخيرة بعض شركات الاتصالات العربية في سياستها التوسّعية، في محاولة يصفها البعض برحلة البحث عن الفرص. فمن إفريقيا مروراً بالخليج وصولاً إلى وسط آسيا تمتد أحلام تنويع مصادر الفرص والأرباح وتحقيق مزيد من الاستقرار في سوق تتميّز بالمخاطر المرتفعة. وإذا كانت شركة "الاتصالات" الكويتية المتنقلة تقود حالياً الاستثمار خارج سوقها المحلّية بعد "أوراسكوم تيليكوم"، فإنّ هذا التوجّه لا يقتصر عليهما لأنّ "كيوتل" القطرية قرّرت سلوك التوجّه نفسه كما "الوطنية" الكويتية.

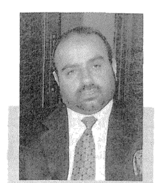
ولا تقتصر فوائد عمليات الخروج من السوق المحلّية على مشغّلي الاتصالات، لأنّ التوسّع يعني أيضاً تحريك مزوّدي بُنى الاتصالات التحتية من تقنيات وتجهيزات. لذلك فإنّ شركات مثل: "الكاتيل"، "موتورولا"، "سيمنز"، "لوسنت"، "سيسكو"، "آفايا"، "اريكسون"، "انفستكوم" وغيرها، ينشطون مع كل عقد جديد توقّعه الشركات العربية المذكورة.

فرص الشرق

دخول أسواق شرق المنطقة العربية مثل باكستان وإيران أثار شركات أوروبية مثل "الكاتيل" منذ أعوام، وقد بادرت "الكاتيل" مثلاً إلى تأسيس شركة محلية هناك لتتابع أعمال البنية التحتية مع المشغّلين الجدد حيث شكلت هذه السوق بالنسبة لها نحو 12 في المئة من مبيعاتها بين مصر والسعودية والإمارات وباكستان.

ويعتبر **نجيب ساويرس**، رئيس "أوراسكوم تيليكوم"، سوق باكستان من أكثر الأسواق قدرة على النمو في السنوات المقبلة. وأشار في لقاء جمعه بالرئيس الباكستاني **برويز مشرّف** مؤخراً إلى أن زيادة الاستثمارات في باكستان سببها السوق الواعدة والتسهيلات الحكومية. وفي اللقاء الذي جمعه برئيس الوزراء الباكستاني **مير ظافرالله** وعد **ساويرس** ببدء تنفيذ خطة لضخّ استثمارات جديدة لإنشاء مصنع للإسمنت وآخر للأسمدة وإقامة منتجعات





سعد البراك:
رصدنا خطة مالية للتوسع قيمتها نحو 1.2 مليار دولار حتى 2005



فيصل العيار:
"الوطنية" إلى إيران بعد شمال أفريقيا ورأس المال إلى 200 مليون دولار



نجيب ساويرس:
تقدمنا لشراء شركة باكستان للاتصالات في حال رغبة الحكومة بالخصخصة



عبد الله بن محمد آل ثاني:
التحوّل الذي بدأت به الشركة هو أهم وأكبر عمل تقوم به منذ إطلاقها

سياحية. كذلك تقدّمت "أوراسكوم تيليكوم" لشراء شركة باكستان للاتصالات في حال وافقت الحكومة على خصخصة الشركة. ولدى **ساويرس** منزلة اقتصادية مؤثرة في السوق الباكستانية لأنّ شركته "موبيلينك" التي تشغّل الاتصالات النقالة هناك سددت في العام 2002 نحو 93 مليون دولار كضرائب مستحقة لخزينة الدولة. وتعتبر "موبيلينك" ناجحة في تجربتها الباكستانية حيث تصل تغطيتها إلى نحو 95 في المئة على امتداد 120 مدينة.

وإلى إيران..

أمّا شركة الاتصالات الكويتية MTC فتتجه في السياسة التوسّعية ذاتها إلى استثمار نحو 850 مليون دولار بين 2003 و2006 في أسواق المشرق والمغرب العربي ثمّ باكستان وإيران. ويعتبر رئيس الشركة **سعد البراك** أنّ ستراتيجية MTC تعتمد على محورين: الأول، تطوير الشركة محلياً لترتقي الخدمات إلى المستوى العالمي ويتضمّن مخططاً مجدولاً في برنامج كبير ينفّذ في السنوات الثلاثة المقبلة؛ والثاني، هو الانتشار إقليمياً في الأسواق المباشرة وأهمها بلدان المشرق العربي فالمغرب العربي وباكستان وإيران. وفي هذا كلّه ثمة خطة مالية رصد لها نحو 1,2 مليار دولار حتى 2005.

ويضيف **البراك**، أنّ الأولوية في هذا المخطط هي للتوسّع في كامل السوق التي تمتد من باكستان إلى المغرب ومن تركيا إلى أواسط أفريقيا. والعمل في تلك البلدان سيتوقف على الفرص المدعومة ببيئة تشريعية واقتصادية جاذبة. ويشير إلى تجربتي الأردن وتونس اللتين قامتا بإصلاحات تشريعية يمكن تعميمها على سائر البلدان العربية خصوصاً في أسواق بلدان الخليج التي لا تزال مُغلقة تجارياً ومُحتكرة من قبل الشركات الحكومية. ويثمّن **البراك** الجهد المبذول خليجياً في إطار التطوير والتحديث، خصوصاً في بلدان مثل عُمان حيث تتمتّع هيئة تنظيم الاتصالات بالاستقلالية أو في البحرين وقطر اللتين بدأتا بخطوات إيجابية.

وما بين حماية سوق الاتصالات أو فتحها، يعتبر **البراك** أن لا ضرورة لإقامة حواجز لأنّ اتفاق "الغات" في مرحلته النهائية العام 2005 سيدفع الدول الموقعة عليه إلى فتح الأسواق. لذلك يضيف: "على بلدان المنطقة أن تطوّر بيئتها التشريعية والقانونية وتفتح الآفاق أمام الشركات العربية لتتعاون وتتشكل في كيانات أكبر كي تتصدّى للشركات العالمية حين تأتي للمنافسة في المنطقة."

ولم تتأخر "الوطنية" زميلة MTC في الكويت عن الدخول في "معترك" الأسواق الخارجية، فهي دخلت شريكة مع "أوراسكوم" المتعثّرة في تونس مع 50 في المئة في استثمار رخصة ما بات يعرف بشركة "تونيزيانا". وكان لدخول "الوطنية" في هذه الشراكة التمويلية أثر في إنعاش "أوراسكوم" التي عادت لتلملم أثر ضعفها فتعود لتبيع حصتها في فاست لينك إلى MTC بنحو 424 مليون دولار منذ شهرين. وتستكمل الوطنية تلبية "شهيّتها" الخارجية في إيران مع مزايدة على رخصة المحمول لا تقل قيمتها عن 600 مليون دولار. وللتقدم بصلابة في هذه المزايدة طلبت "الوطنية" من مساهميها زيادة رأس المال من 109 إلى نحو 200 مليون دولار. وتجدر الإشارة إلى أنّ "تونزيانا" أيضاً خرجت من سوقها لتشغّل شبكة الاتصالات الموريتانية، تماماً كما دخل مشغّلو اتصالات مختلفون في اتفاقات وعقود خارجية صغيرة مثل "ليبانسل" في إيران أو "موبينيل" وغيرهما.

تحضيرات متسارعة

وتوافقاً مع الموجة الإقليمية أطلقت شركة الاتصالات القطرية "كيوتل" مشروعها الجديد لتحويل الشركة إلى كيان إقليمي متخصص في الاتصالات عبر خطة تمتد على سنتين. وسيتم تقسيم الشركة إلى أربعة أقسام: السلكي، اللاسلكي، الأعمال التجارية الخاصة والأعمال التجارية العامة. وكل هذه الأقسام ستكون مدعومة من مركزية مؤسساتية قوية تضمّ الشؤون المالية والستراتيجية والموارد البشرية والاتصالات.

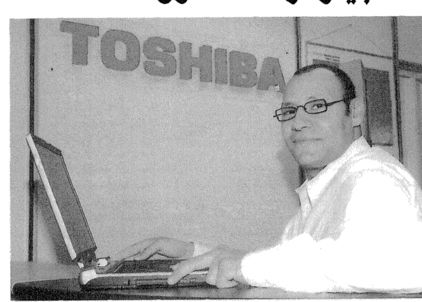
ويعتبر رئيس الشركة الشيخ **عبد الله بن محمد بن سعود آل ثاني**، أنّ التحوّل الذي بدأت به الشركة هو أهم وأكبر عمل تقوم به منذ إطلاقها. وأضاف أنه بهذا التحوّل تكون "كيوتل" على طريق الوصول إلى الأسواق الإقليمية لتشكّل مصدراً متميّزاً لخدمات الاتصالات على تنوّعها. وحسب مديرها العام **د. ناصر مرافح**، تنوي الشركة تحقيق ما يفوق التوقّعات دعماً لمصداقيتها وعلاقاتها المتنامية مع زبائنها وموظّفيها وحملة أسهمها. ■

إياد ديراني

نجاح كبير في المنطقة العام 2002

توشيبا تقترب من صدارة سوق الكمبيوتر المحمول

تبدو توشيبا مع بداية القرن الحادي والعشرين كمن ورث تاريخ التكنولوجيا الياباني بمعظمه. فمنذ تأسيس نواتها الأولى العام 1875 على يد الياباني هيساشيغي تاناكا، لم تترك منتجاً إلكترونياً إلاّ وصنعته وصدّرته وحازت على إعجاب الأسواق بجودته. وفي الشرق الأوسط يتفوّق أداؤها في سوق مبيع الكمبيوتر على أداء شركات أميركية وأوروبية عريقة. وإذا كانت نتائج الفترة الماضية بالنسبة للشركة قد فاقت التوقّعات إقليمياً فإنّ عوامل عدة ساهمت في ذلك، وتقف خلفها إدارتها في الشرق الأوسط.



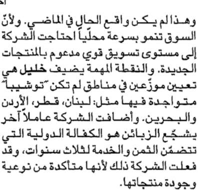
أحمد خليل

دبي - الاقتصاد والأعمال

كيف تفوّقت الشركة على منافسيها وحققت نمواً بنحو 117 في المئة في الإمارات، و52,4 في المئة في مصر، و178 في المئة في السعودية؟ وما هي سياستها الحالية والمستقبلية؟ في هذه المحاور يتحدّث **أحمد خليل**، المدير الإقليمي لعمليات الشرق الأوسط في قسم أنظمة الكمبيوتر في الشركة، ويكشف بعض الأرقام التي تضع خطاً فاصلاً متقدّماً يثير اهتمام كل المتابعين لسوق الكمبيوتر المحمول.

بين الصغير والمتوسط

تغييرات دولية في أعمال الشركة ساهمت إلى جانب خطوات محلّية في دفع قدرات التسويق وزيادة نسبة المبيعات وتحقيق النمو. ويعتبر **احمد خليل** أنّ نقل عمليات الشركة من سنغافورة إلى أوروبا ساهم إيجابياً، لأنّ مجرّد تجميع المنتجات من مختلف مراكز التصنيع في ألمانيا حقق مركزيّة مفيدة. وقد أدى ذلك إلى توفير أي منتج جديد بشكل متزامن في أوروبا والشرق الأوسط، وهذا لم يكن واقع الحال في الماضي. ولأنّ السوق تنمو بسرعة محلّياً احتاجت الشركة إلى مستوى تسويق قوي مدعوم بالمنتجات الجديدة. والنقطة المهمة يضيف **خليل** هي تعيين موزّعين في مناطق لم تكن "توشيبا" متواجدة فيها مثل: لبنان، قطر، الأردن والبحرين. وأضافت الشركة عاملاً آخر يشجّع الزبائن هو الكفالة الدولية التي تتضمّن الثمن والخدمة لثلاث سنوات، وقد فعلت الشركة ذلك لأنها متأكدة من نوعية وجودة منتجاتها.



وعن النمو في المبيعات الذي حققته "توشيبا" العام 2002 خصوصاً في أسواق الإمارات والسعودية ومصر يقول **خليل** إنّ أهم عنصر دافع للنمو هو الاستهلاك في الأعمال الصغيرة والمتوسطة، وقد شكّل هذا النمو 40 في المئة. وسبب هذا النجاح هو دخول "توشيبا" إلى الشركات الكبيرة والصغيرة بشكل متزامن، بمعنى أنّ نشاط التسويق والمبيعات قطف ثماراً على كل المستويات. وحتى عندما انخفض النمو في مبيعات قطاع الشركات الكبيرة أواخر العام الماضي نتيجة الأوضاع الاقتصادية الدولية، استمر قطاع الشركات المتوسطة والصغيرة في رفع المعدل العام.

ويعطي **خليل** مثلاً على تحقيق النتائج في مصر حيث تنمو أعمال الكمبيوتر المحمول، ويعتبر أنّ العمل مع المؤسسات الكبرى يعطي نتائج سريعة ويذكر قطاع التعليم والشركات الكبرى. ولذلك يضيف: "تحقق نمو وصل إلى 52 في المئة اعتماداً على علاقتنا مع مراكز تعليمية مثل الجامعة الأميركية وجامعة القاهرة وغيرها من المعاهد الخاصة التي تستخدم أجهزة كمبيوتر لاسلكية، أو الزبائن "الكبار" الذين يعتمدون على أجهزة الكمبيوتر المحمولة مثل Vodafone Egypt وOracle وMicrosoft وPricewaterhouse coopers".

واحد في المئة يومياً!

في حين تحاول الشركات دفع عملياتها في السعودية، كانت توشيبا تحقق نمواً يقدّر بواحد في المئة يومياً، ما شكل 365 في المئة سنوياً. وعن هذه النتيجة يقول خليل أنّ لدى الشركة موزع قوي في السعودية هو ABM ويركّز على الزبائن الكبار، إضافة إلى الشركات المتوسطة والصغيرة. وقد حققت



الشركة نتيجة مهمّة في نهاية العام 2001 خصوصاً حين بدأت بتلبية الطلب الخاص في الأعمال الصغيرة والمتوسطة في السوق السعودية. أمّا في 2002، فقد قمنا بتعيين موزع آخر هو "مكتبة جرير" (Jarir Book Store)، الذي يعدّ أكبر بائع تجزئة في الشرق الأوسط لمنتجات تكنولوجيا المعلومات، وذلك لتعزيز أعمالنا في قطاع التجزئة. وهكذا، فقد وجدت "توشيبا" في المملكة الأطراف المناسبة التي تدعم نمو مبيعاتها.

ويقول خليل أنّ الشركة تعلّمت من تجربة السعودية وبدأت في تطبيق النتائج في قطر، لذلك اعتمدت الشركة موزعين للشركات الكبيرة ولقطاع التجزئة هما MTC و"مكتبة جرير"، التي افتتحت في الدوحة أول مركز ضخم للمبيع من نوعه، ويضيف أنّ الشركة تغطّي أيضاً لبنان والأردن والكويت وتسعى لزيادة حصصها هناك.

وعن العروض والتخفيضات التي تقوم بها الشركة ودورها في رفع نسب المبيعات قال **خليل** إنّ منتجات "توشيبا" ليست أقل كلفة من منتجات المنافسين، لكن الشركة تعرف كيف تستثمر حملاتها الإعلانية وسائر أدوات التسويق اعتماداً على منتجاتها.

نوعية الموزّعين

يشدد **خليل** على أهمية الموزّع القادر مالياً، ويشير إلى موزّعي "توشيبا" الذين يكوّنون شبكة من الشركاء المحلّيين الذين يملكون سمعة جيدة في أسواقهم ما ينعكس بالتالي على "توشيبا"، فضلاً عن ذلك لا يؤمن **خليل** بفتح السوق أمام عدد كبير من الموزّعين لأنّ على الشركة أن تعرف شركاءها جيداً لتعتمد عليهم وتمنع أي تناقض أو اختلاف من الوقوع بينهم لأنّ ذلك قد يؤدي إلى انخفاض المبيعات ويؤثر ذلك على الشركة.

ولذلك تقوم إدارة الشركة بالتنسيق مع الموزّعين في مختلف بلدان المنطقة كل ثلاثة أشهر وتراجع معهم نتائج العمل وتخطط معهم للمستقبل. وفي النهاية يتوقّع أن تصل "توشيبا" إلى الموقع الريادي الأول في سوق الكمبيوتر المحمول في الشرق الأوسط نتيجة لصلابة موقعها الحالي وخططها المستقبلية.

2002: نمو قياسي

عزّزت المبيعات العالية لكمبيوترات توشيبا الدفترية في معظم دول الشرق الأوسط خلال العام الماضي حصّة "توشيبا" من سوق الأجهزة المحمولة في المنطقة، ما يجعل الشركة اليابانية المورّد الأسرع نمواً في هذه السوق. وقد أظهرت الأرقام الرسمية للعام 2002 التي نشرتها مؤخراً مؤسسة "آي دي سي" المستقلة والمتخصصة باستطلاعات السوق، أنّ "توشيبا" حققت زيادات كبيرة في المبيعات في كل الإمارات، مصر والسعودية خلال العام، رغم أنها لم تظهر على جداول المبيعات هناك قبل نحو ثلاث سنوات فقط. وأشارت التوقّعات الخاصة بـ"توشيبا" إلى نمو مماثل في كل من لبنان والكويت والأردن وعُمان، ما يجعلها الشركة الأسرع نمواً في منطقة الشرق الأوسط على الإطلاق.

وبيّنت أرقام "آي دي سي" الجديدة للعام 2002 أنّ منتجات "توشيبا" نمت لتصل إلى 21,2 في المئة في الإمارات (مقابل 17,7 في المئة في العام 2001)، 23,8 في المئة في مصر (مقابل 18,9 في المئة) و13,2 في المئة في السعودية (مقابل 7,8 في المئة). وكان النمو في الفصل الأخير من العام 2002 ملفتاً أيضاً مقارنة بالفترة ذاتها من العام 2001. ففي الإمارات العربية، ارتفعت المبيعات بنسبة 183,4 في المئة لتمنح "توشيبا" حصتها من السوق لتلك الفترة والبالغة 23,3 في المئة (17,3 في المئة للفترة ذاتها من العام 2001).

وفي مصر، ارتفعت المبيعات بنسبة 202,4 في المئة، مانحة "توشيبا" حصة من السوق بلغت 22,9 في المئة (5,7 في المئة للفترة ذاتها من العام 2001). أمّا في السعودية، فقد ارتفعت المبيعات بنسبة هائلة بلغت 365,8 في المئة، ما رفع حصة "توشيبا" من السوق من 4,8 في المئة للفصل الأخير من العام 2001 إلى 19,8 في المئة للفترة ذاتها من العام 2002. وذكر تقرير "آي دي سي" الفصلي أنّ "أداء "توشيبا" في المملكة السعودية كان قوياً جداً خلال الفصل الرابع من العام 2002 وترافق مع حملات إعلامية أسبوعية في كبريات الصحف المحلية."

ومنذ تشرين الثاني/نوفمبر 2000، زادت حصة "توشيبا" الإجمالية من سوق الشرق الأوسط بنسبة كبيرة، حيث ارتفعت من نحو 10 في المئة لتصل بالشركة إلى المركز الثاني في السوق، وهي تقترب بوتيرة متسارعة من الصدارة. ومنذ ذلك الوقت، طرح قسم أنظمة الكمبيوتر في "توشيبا" مجموعة متلاحقة من المنتجات الجديدة المبتكرة وأسّس شبكة من شركاء الخدمة البارزين في المنطقة، رافعاً بذلك العلامة التجارية للشركة إلى المركز الريادي في السوق. ■

توشيبا تُطلق سلسلة كمبيوترات دفترية جديدة

قالت شركة توشيبا مؤخراً أنها ستطرح في الشرق الأوسط تشكيلة جديدة من الكمبيوترات الدفترية ترتكز على تقنية "سنترينو" اللاسلكية التي أعلنت عنها "إنتل". وأوضحت الشركة أنّ السلسلة الجديدة هي ثمرة تعاون مع "إنتل"، وستمنح المستخدمين من الشركات أداء استثنائياً وعمراً أطول للبطارية لتعزيز أداء الكمبيوترات المحمولة وزيادة الإنتاجية.



المدير الإقليمي لأنظمة الكمبيوتر في توشيبا الشرق الأوسط، أحمد خليل، قال: "أتاحت لنا التقنية الجديدة بلوغ مستويات متقدمة في الحوسبة النقّالة، وذلك مع خدمة طويلة للبطارية وقدرات لاسلكية مدمجة داخلياً".

سيسكو إكسبو 2003 في السعودية

عقدت "سيسكو سيستمز" الرائدة عالمياً في تقنيات البُنى التحتية لشبكات الإنترنت مؤتمرها التقني السنوي (سيسكو إكسبو) للعام 2003 وحضره عدد كبير من المختصين والمهتمين من مختلف الوزارات والقطاعات الحكومية والخاصة في المملكة العربية السعودية. وقامت "سيسكو" خلال المؤتمر بتسليط الضوء على الأهمية المناطة بالإنترنت والتجارة الإلكترونية للقطاعين الحكومي والخاص في المملكة العربية السعودية. ونوقشت مواضيع عدّة منها تلك التي تناولت الاستخدام الأمثل للطاقة الإنتاجية من خلال تقنيات الإنترنت الحديثة في مختلف القطاعات الحكومية والخاصة باختلاف أحجامها.


د. مروان الأحمدي

افتتح المؤتمر بكلمة د. **محمد صالح بنتن**، وكيل وزارة الحج في المملكة العربية السعودية، تطرق من خلالها لمساهمة "سيسكو" في إرساء قواعد البنية التحتية للحكومة الإلكترونية في المملكة عبر تقنيات للتجارة الإلكترونية التي تمّ تبنيها وتركيبها. وتحدّث **غازي عطا الله**، رئيس عمليات سيسكو في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن خطط الشركة في الشرق الأوسط والمشاريع التي تقوم بالمساهمة فيها في المملكة العربية السعودية.

أمّا د. **مروان الأحمدي**، مديرعام سيسكو السعودية، علق على هذه المناسبة قائلاً: "تمنحنا سيسكو إكسبو الفرصة لنشرك القطاعات الحكومية والخاصة في المملكة العربية السعودية بالخبرات التي اكتسبناها من خلال عملياتنا في منطقة الشرق الأوسط ومختلف مناطق العالم." وأوضح: "لقد قمنا بإنشاء حلقة نقاش معلوماتية تطرح من خلالها الحلول المبتكرة والستراتيجيات العملية إلى جانب الأمثلة التقنية لكيفية تطبيقها وتبنيها".

توشيبا تطوّر بطارية تعمل بالوقود!



طوّرت شركة توشيبا اليابانية أول خلية مباشرة لوقود الميثانول في العالم، ما قد يُبشّر بقرب نهاية عصر البطاريات التي يعاد شحنها لاستخدام الكمبيوترات المحمولة. والابتكار الجديد الذي أعلنت عنه "توشيبا" في طوكيو مؤخراً، يعمل لمدة خمس ساعات تقريباً باستخدام 500 مليلتر من هذا الوقود في علبة يمكن استبدالها. والخلية المطوّرة توفّر طاقة كهربائية فورية وتحقق تقدّماً ملحوظاً من حيث مدة التشغيل من دون الحاجة إلى وجود مصدر رئيسي قريب للطاقة. وقد صرّحت "توشيبا" بأنّها ستواصل تطوير هذه التقنية بهدف طرحها تجارياً في السنة المقبلة.

يذكر أنّ محدودية البطاريات المستخدمة حالياً والمكوّنة من أيونات الليثيوم لم تستطع أن تُجاري التطوّرات التي تسجلها الكمبيوترات الدفترية، من حيث سرعة المعالجات ووضوح الشاشات والاتصال اللاسلكي، والتي تعتمد جميعها على المزيد من الطاقة الكهربائية. ويجمع الخبراء على أنّ خلايا الوقود هي الحل الأمثل لهذه المسألة، غير أنّ المهندسين كافحوا لتجاوز مشكلتي صغر الحجم وسُبل تزويد الوقود.

"كومبيو مي" تفتتح مركزاً جديداً للتسوّق في مدينة الخُبر

في إطار خطتها التوسّعية أعلنت "كومبيومي"، الشركة المتخصصة في توفير حلول تقنية المعلومات في الشرق الأوسط مؤخراً، عن افتتاح مركزها الضخم الجديد في مدينة الخبر، والذي يمثل ثالث مركز للشركة في المملكة العربية السعودية. وتهدف هذه المبادرة إلى تحسين حصة الشركة في السوق السعودية بشكل كبير إضافة إلى تعزيز التزامها القوي نحو عملائها.

ويقول **ديكران تشابلاكيان**، الرئيس التنفيذي في شركة "كومبيومي": "تتمتّع مدينة الخبر بموقع ستراتيجي لأنها تخدم مدينة الظهران ومدينة الجبيل الصناعية وميناء الدمام. وكونها تعدّ مركزاً رئيسياً للأعمال في المنطقة الشرقية في المملكة العربية السعودية، نتوقع تسارعاً حقيقياً في عائدات أعمالنا هناك بسبب انفتاحنا على قطاعي النفط والغاز. ولذلك قررنا أنه من المناسب لنا أن نتوسّع في عملياتنا بافتتاح مركز جديد لنا في الخُبر".

ويضيف: "شهدت المملكة العربية السعودية، التي تصنّف باعتبارها أكبر سوق لتقنية المعلومات في الشرق الأوسط، معدل نمو كبير في العام 2002 بلغ 14 في المئة، ما يعكس تطوّر الاستثمار في الأجهزة وخصوصاً الكمبيوترات الشخصية وفي قطاعات البنية التحتية. وتثبت السعودية، مع هذا النوع من التطورات أنها ستكون بالفعل سوقاً مربحة. ويُتوقع أن تنمو عائدات تقنية المعلومات في المملكة إلى نحو 2 مليار دولار خلال العام الحالي. وفي ضوء هذه التوقّعات الإيجابية، تشعر "كومبيومي" أنّ هذه الخطوة ستكون ذات تأثير جيد، حيث ستمكّننا من زيادة حصتنا في الأسواق السعودية من 3 في المئة التي نمتلكها حالياً من مجمل السوق".


متجر الشركة الجديد

سينرجي: استثمار بنحو مليوني دولار في المنطقة

افتتحت شركة سينرجي للخدمات التقنية Synergy Professional Services، المؤسسة الرائدة في مجال التدريب وتزويد خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في منطقة الشرق الأوسط، بالتعاون مع "سيسكو سيستمز" مركز الاستضافة الإلكترونية، مختبر سينرجي للتدريب عن بُعد. ويعدّ المختبر الأكبر لأنظمة سيسكو في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وقد اتّخذت الشركة من مركز الاستضافة الإلكترونية في مدينة دبي للإنترنت مقراً لهذا المختبر الذي قدّرت تكلفته بمليوني دولار أميركي.

وتقول الشركة أن مختبر سينرجي هو بيئة تعليمية متطوّرة توفّر دورات تدريبية على أنظمة سيسكو سيستمز وغيرها من المواضيع التكنولوجية الأخرى. سيتمكّن الأفراد والمؤسسات التعليمية في شتى أقاصي الأرض من الوصول إلى دورات سيسكو سيستمز التأهيلية على مدار الساعة، ليقوموا بتدريب أنفسهم بأنفسهم على تطبيق أحدث ما توصلت إليه تقنيات سيسكو. والمختبر قادر على استيعاب 25 دورة مختبرات متقدمة على مدى خمسة أيام في الأسبوع، ليخدم فروع سينرجي الكثيرة المنتشرة في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا والمؤسسات المتعاونة معها. تعد هذه المنشأة واحدة من ثلاث منشآت شبيهة على مستوى العالم، والوحيدة من نوعها في مناطق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.



من اليمين: ميلاد جبرائيل، رئيس سينرجي للخدمات التقنية ومديرها التنفيذي، غازي عطاالله، المدير الإقليمي لشركة سيسكو الشرق الأوسط، فريد فريدوني، مدير الاتصالات – وحدة تكنولوجيا الأعمال بمركز الاستضافة الإلكترونية في مدينة دبي للإنترنت

ويقول **ميلاد جبرائيل**، رئيس سينرجي للخدمات التقنية ومديرها التنفيذي: "نحن متحمسون جداً لهذا المشروع، لأنه يمثل مرحلة جديدة في مسيرتنا نحو جعل سينرجي للخدمات التقنية رائدة شركات التدريب على تقنيات المعلومات والاتصالات في الشرق الأوسط. ففي أعقاب توسّعنا في أوروبا بعد افتتاح مكاتبنا الجديدة في فيينا ومدريد، أصبحنا الآن قادرين على أن نوفّر إمكانات تدريبية فريدة من نوعها.

إنمارسات تعلن نتائج 2002

أصدرت إنمارسات الموفّرة لخدمات الاتصالات الفضائية الشاملة نتائج السنة المالية المنتهية في 31 كانون الأول/ديسمبر 2002. ولقد ارتفعت عائدات الشركة قبل الضرائب والمصاريف بنسبة 11 في المئة لتبلغ 313,6 مليون دولار، مقابل 282,3 مليوناً العام 2001. أمّا أرباح المجموعة فقد ارتفعت بنسبة 46 في المئة لتصل إلى 184,7 مليون دولار، مقابل 126,8 مليون دولار في العام 2001، بينما انخفض صافي النفقات من 154,8 مليون دولار في العام 2001 إلى 149,5 مليون دولار في العام 2002.

وكذلك ارتفع الدخل الإجمالي للمجموعة بنسبة 5 في المئة ليصل إلى 463,1 مليون دولار من 441,8 مليون دولار في 2001. أمّا الأرباح لكل سهم فلقد انطلقت بنسبة 1،65 في المئة لتصل إلى 1,64 دولار مقارنة بنحو 0,62 دولار لكل سهم العام 2001.

وقالت مصادر الشركة إنّ مرد هذا التحسّن في الأداء يعود في معظمه إلى زيادة العوائد على أنظمة الاتصالات الفضائية عالية السرعة لنقل البيانات عبر المحطات الأرضية وخدمات استئجار الأقمار الاصطناعية، المعززة بالانتشار الكبير لعدد من الأنظمة الجديدة وتخفيض نفقات التشغيل.

Canon

كانون الشرق الأوسط: نموّ كبير رغم الأوضاع السياسية

نشرت كانون الشرق الأوسط نتائجها للسنة المالية 2002، وقالت أنها سجّلت بذلك عاماً آخر من النجاح والنمو. وقالت الشركة أنها قد حققت زيادة قدرها 35 في المئة ضمن مبيعاتها الإقليمية للسنة المالية 2002 في أعقاب النمو المتواصل الذي شهدته "كانون" خلال السنوات الثلاثة الماضية والذي ساهم في مضاعفة أعمالها في كل عام. وشهدت منتجات الشركة من الأجهزة المكتبية الرقمية الشبكية وأنظمة تكنولوجيا المعلومات إقبالاً واسعاً، كما شهدت أعمالها نمواً كبيراً في سوق كاميرات التصوير الرقمية وكاميرات الفيديو. وقد جعلت هذه النتائج من "كانون الشرق الأوسط" أسرع فروع الشركة نمواً على مستوى العالم في العام 2002.

وقال **غوردون جونز**، رئيس كانون الشرق الأوسط: "إننا مسرورون جداً من النتائج المبهرة والنمو الذي حققناه في العام 2002، كما أننا في كانون متفائلون لما سنحققه في العام 2003 والذي شهد بداية مبشّرة على الرغم من الأوضاع السياسية في المنطقة ومدى تأثيرها على السوق، إلاّ أنّ المبيعات لا تزال طبيعية، ولا يزال هنالك العديد من فرص النمو والنجاح."

أمّا على المستوى العالمي، فلقد حقّقت "كانون"، وللسنة الثالثة على التوالي، نمواً ملحوظاً في المبيعات والأرباح، كما نجحت في تسجيل رقم قياسي في حجم المبيعات والأرباح السنوية، إذ انتهت السنة المالية 2002 بمبيعات صافية تقدر بنحو 24,5 مليار دولار أميركي، ليرتفع صافي دخلها عن العام السابق بنسبة 13,8 في المئة.



غيّرت شركة الاتصالات المتنقلة MTC الكويتية شعارها ليصبح MTC - Vodafone الذي يعتلي فيه شعار MTC الأزرق شعار Vodafone الأحمر على شكل شريحة للهاتف النقّال. وقد تمّ اعتماد هذا الشعار في واجهة المبنى الرئيسي للشركة في منطقة الشويخ وفي نقاط البيع الأخرى.

وعن تغيير الشعار قال د. **سعد البراك**، المدير العام لشركة MTC، إنّ الإدارة اتخذت القرار كخطوة أولى لتعزيز الشراكة الجديدة ولتأكيد ارتباط MTC مع Vodafone والذي سيتيح لشركة MTC انتشاراً أوسع.

Acer: المركز الثاني لمبيعات الكومبيوتر الدفتري

اكدت مصادر شركة Acer في بعض المناسبات مؤخرا، ان مركزها على عكس ما يعتقد البعض قد اصبح الثاني عالميا في انتاج شاشات LCD، وهي ايضا بين العشرة الاوائل في قطاع الكومبيوتر Branded PC Vendors. كذلك قالت هذه المصادر ان Acer تحتل المركز الثاني في مبيعات الكومبيوتر "الدفتري" NoteBook والمركز الرابع في مبيعات مجمل اجهزة الكومبيوتر ضمن منطقة اوروبا، الشرق الاوسط وافريقيا.

تجدر الاشارة الى ان الشركة تأسست عام 1976 واستمرت بتقديم منتجاتها على مدى 27 عاما في مختلف بلدان العالم، وقد حصلت على جوائز عديدة منها جائزة افضل المنتجات على اجهزة الكومبيوتر (Gold - Computer SuperBrand in Asia) وحققت مركزا مهما بين اول 100 شركة عالميا عن اسلوب ادارتها وعملها. وتتوزّع منتجات هذه الشركة في اطار قطاع تكنولوجيا المعلومات عبر اجهزة الكومبيوتر المكتبية والمحمولة و"اللوحية" Tablet PC و"الخوادم" واجهزة التخزين والكومبيوتر الجيبي والشاشات والانظمة الرقمية للشركات والحلول الالكترونية وغيرها.

غولدن يونيون تختار نظام إنمارسات فليت 77

اختارت شركة غولدن يونيون، إحدى كبريات شركات الشحن اليونانية، نظام Inmarsat Fleet F77 للحصول على خدمات الاتصالات عبر الأقمار الصناعية، وذلك بعد أن أجرت إنمارسات وشركة نيرا، وهي الشركة المصنعة لوحدات نظام Fleet 77، عدداً من التجارب الميدانية البحرية الناجحة في نهاية العام 2002. ومن ضمن هذه التجارب، تمّ تثبيت نظام Fleet 77 على متن السفينة CIC Pride التي تقضي معظم وقتها في أعالي البحار مترددة بين أميركا الجنوبية وأوروبا، ما جعلها مرشحاً مثالياً لإجراء التجارب الميدانية البحرية.

وأشرف على التجربة **جورج غابرييل**، مدير "غولدن يونيون"، الذي علّق قائلاً: "إنّ أحد مهام القبطان هو كتابة تقارير شهرية وإرسالها إلى مركز عمليات الشركة، ومن المتوقّع أن يزداد حجم هذه المهمة مع كتابة التقارير التي تقتضيها إجراءات السلامة الدولية. كما يوجد أيضاً تقارير أخرى يجب إرسالها من السفينة مثل التقرير الاعتيادي الذي يرسله كبير المهندسين ويبلغ طوله 32 صفحة، ومن هنا تأتي أهمية أن تكون الاتصالات بين السفينة والبر على أعلى مستوى، ولذلك كنت مهتماً جداً بأن أرى كيف يستطيع نظام Fleet 77 من إنمارسات تطوير اتصالاتنا". ثمّ أضاف قائلاً: "كان على نظام Fleet 77 أن يتغلّب على تحدّيين رئيسيين في التجارب الميدانية البحرية، إذ كان عليه أن يثبت أن تكلفته اقتصادية وأن يساعد العاملين على السفينة في التغلب على خوفهم الطبيعي من التكنولوجيا، فالكثير منهم لم يستخدم كمبيوتراً شخصياً قط. وأنا سعيد جداً لأن أعلن بأن نظام Fleet 77 قد اجتاز هذين الامتحانين بنجاح باهر، وأننا قد اخترناه وسيلة الاتصالات المفضلة لدينا".

أمّا **بيير كننجهام**، مدير تطوير الأعمال في مجال النقل البحري في "إنمارسات" فقال: "إنّ التجارب الميدانية البحرية التي أجريناها مع غولدن يونيون هي مثال حي ورائع على نجاح أسلوبنا في التعاون مع المصنعين ومزوّدي الخدمات والعملاء للحصول على أفضل النتائج الممكنة".

شريط الاتصالات

مشاريع التوسّع هي السمة الغالبة في قطاع الاتصالات العربي للربع الأول من العام الحالي. ومن شركة MTC الكويتية إلى كيوتل القطرية ثمة مخططات متشابهة تلتقي في كثير من التفاصيل. وإذا كان انخفاض قد سُجّل في نموّ عائدات بعض الشركات، في بلدان سمحت بدخول منافسين جدد، فإنّ ذلك لا يعني انخفاضاً في نموّ أعداد المستخدمين بل توزيعاً أوسع لقطعة الحلوى على مدعوين جدد. فما الذي سجّلته أبرز الأحداث في هذا القطاع نهاية شهر آذار/مارس 2003؟



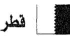
الامارات

حققت شركة "اتصالات" الإماراتية ازدياداً بنسبة 5,8 في المئة ضمن عائداتها للعام 2002، محققة بذلك ارتفاعاً من 7,56 مليارات درهم العام 2001 إلى نحو 8 مليارات العام 2002. وتقول الشركة أن نهاية العام 2002 حملت معها نتائج كبيرة مع ارتفاع قاعدة مستخدمي الهاتف النقّال إلى نحو 2,4 مليون، والهاتف الثابت إلى نحو 1,1 مليون. وتمثّل هذه الأرقام عدد مستخدمين نسبته 70 في المئة للنقّال و 32 في المئة للثابت.

ومع نسبة استخدام الإنترنت المرتفعة مع نحو 290 ألف مستخدم، فإنّ الإمارات حلّت في المركز الـ 19 عالمياً. ويشار إلى أنّ "اتصالات" تقدّم إلى جانب خدمات النقّال والثابت والإنترنت كل أنواع خدمات الاتصالات الأخرى، بما فيها نقل المعلومات Data Communications.

إلى ذلك، قالت مصادر الشركة أنها عملت بالتعاون مع وزارة التربية والتعليم والشباب لتوفير أحدث الوسائل والخبرات الخاصة بالتعليم عن بُعد للربط بين اثنين من المدارس الابتدائية بمنطقتي خورفكان ودبي.

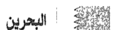
ولتنفيذ هذا النموذج التعليمي الجديد، قامت "اتصالات" بتوفير وصلة ATM والتوصيل فائق السرعة (2 ميغابايت) وكافة الأدوات اللازمة لتنفيذ المؤتمرات بالفيديو. وتعتبر هذه الخطوة مساهمة كبرى من الشركة لدفع عملية التعليم الإلكتروني ودعم جهود وزارة التربية والتعليم والشباب لاعتماد برامج التعليم عن بُعد على مستوى المدارس.



قطر

أطلقت شركة الاتصالات القطرية مشروعها الجديد لتحويل الشركة الى كيان إقليمي متخصص في الاتصالات عبر خطة تمتد على سنتين. وبالتوافق مع ستراتيجيتها، ستعتمد البنية الداخلية للشركة على أربعة أقسام: السلكي، اللاسلكي، الأعمال التجارية الخاصة والأعمال التجارية العامة. وكلها مدعومة من مركزية مؤسساتية قوية تضمّ الشؤون المالية والستراتيجية والموارد البشرية والاتصالات.

واعتبر رئيس الشركة الشيخ **عبد الله بن محمد بن سعود آل ثاني**، أنّ التحوّل الذي بدأت به الشركة هو أهم وأكبر عمل تقوم به منذ إطلاقها. وأضاف أنه بهذا التحوّل تكون "كيوتل" على طريق الوصول إلى الأسواق الإقليمية لتشكّل مصدراً متميّزاً لخدمات الاتصالات على تنوّعها. وحسب ما يقوله مديرها العام **د. ناصر مرافح**، تنوي الشركة تحقيق ما يفوق التوقعات دعماً لصداقيتها وعلاقاتها المتنامية مع زبائنها وموظفيها وحملة أسهمها.

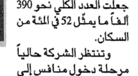


البحرين

لم يكن العام المالي 2002 بالنسبة لشركة "بتلكو" البحرينية من أفضل الأعوام. وعلى الرغم من ذلك سجّلت الشركة عائدات تقدر بنحو 492,77 مليون دولار مع زيادة في مشتركي الهاتف الناقل جعلت العدد الكلي نحو 390 ألفاً ما يمثّل 52 في المئة من السكان.

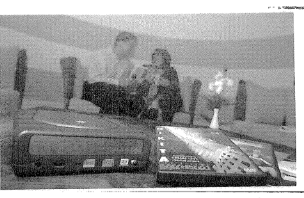
وتنتظر الشركة حالياً مرحلة دخول منافس إلى السوق بعد أن تلقت الحكومة عروضاً من الشركات للدخول إلى قطاع الهاتف النقّال. ويقول **عيسى بن إبراهيم بن محمد**، نائب النائب الأول لرئيس مجلس الإدارة أنّ الشركة ستنافس بقوة وحيوية في أي خدمة مع توقع دخول المنافس. ويضيف، إنّ التغيّرات المقبلة ستدفع بنا إلى مرحلة نركّز فيها أكثر على ما يريده الزبون لا على ما نظن أن الزبون يريده. فالتنافس يعني أننا سنخسر بعض الزبائن، وهذا يحدث في أي انتقال للسوق من حالة أحادية إلى ثنائية أو مفتوحة. وعن الخطوات الواجب اتباعها قال انه من الضروري خفض الأسعار والمشاركة في تنمية خدمات الزبائن وتحضير خدمات مفضّلة لهم وحسب متطلباتهم.

يذكر أنّ عدد مستخدمي النقّال ممن هم بين 14 و 21 عاماً قد ارتفع في العامين الماضيين بشكل سريع، خصوصاً بعد إطلاق بطاقة SimSim المسبقة الدفع وتوفّر أجهزة هاتف نقّال منخفضة التكلفة.



الشيخ عيسى بن إبراهيم بن محمد

Hp:
عائلة مسجلات DVD جديدة



تعزيزاً لتوسيع منتجاتها قدمت Hp عائلة جديدة من مسجلات DVD التي تقدم أداءً أعلى وسهولة فائقة في الاستخدام فضلا عن سعرها التنافسي. وتسهم طرازات مسجلات DVD الجديدة من Hp الداخلي (dvd300i) وجهاز (dvd300e) الخارجي اللذين يوفران سرعات تسجيل فائقة تصل إلى أضعاف (4×)، في وضع تقنيات التسجيل في متناول المستهلكين والشركات الصغيرة على حد سواء.

وقد طرحت "إتش بي" أيضاً وسائط "4x DVD+R" الجديدة للتسجيل لمرة واحدة معززة بذلك مجموعة وسائطها الرقمية ذات السعر الاقتصادي المصممة لتسجيل المعلومات.

IBM
تطلق برنامجاً تجارياً جديداً



بشار كيلاني

أعلنت IBM الشرق الأوسط عن برنامجها الجديد المصمّم خصيصاً لمساعدة عملاء الشركة في المنطقة في الوصول إلى كل ما يحتاجونه من معلومات على اختلاف أشكالها وتوحيدها وتحليلها من جميع أرجاء شركاتهم ومؤسساتهم وخارجها. ويمكن هذا البرنامج الجديد الشركات من أن تقلل كثيراً من الزمن اللازم للتطوير عندما ترغب في إنشاء جيل جديد من التطبيقات، كما يؤدي إلى رفع كفاءتها ويتيح لها الوصول إلى عملائها ومورديها بسرعة قياسية.

ويقول **بشار كيلاني**، مدير مجموعة البرمجيات في IBM الشرق الأوسط وشمالي وغرب أفريقيا: "إن البرنامج الجديد الذي نعرضه على عملائنا سيساعدهم على حل جميع مشاكل توحيد البيانات التي تعاني منها الكثير من شركات الشرق الأوسط اليوم. لقد وضعت IBM في اعتبارها الاحتياجات المتزايدة يوماً بعد يوم لدى عملائها في مجال إدارة البيانات، ويشمل ذلك إدارة جميع أنواع المعلومات الموجودة في جميع أرجاء المؤسسة وتوحيدها وتسهيل الوصول إليها.

"إبسون"
تطرح طابعات جديدة



في إطار خططها لتوفير أحدث حلول الطباعة للاستخدام المكتبي، قامت "إبسون"، الشركة المتخصصة بتوفير منتجات الطباعة والتصوير الرقمي وملحقاتها التقنية مؤخراً بإطلاق مجموعة جديدة من الأجهزة الطابعة النقطية "أل كيو 630" في أسواق الشرق الأوسط.

وتواصل "إبسون" عملية تطوير هذه الطابعات لتلبية الحاجة إلى طابعات صغيرة وموثوقة تتناسب مع تطبيقات المكاتب الأمامية. ويسمح التصميم المنبسط لطابعة "أل كيو 630" بطباعة أوراق ذات مساحة قطع صغيرة، بحيث يتم تحميلها ثم إخراجها من مقدمة الطابعة. وتعتبر "أل كيو 630" طابعة موثوقة وسريعة تمتاز بموثوقية عالية تتمثل بمعدل 12 مليون سطر طباعي متوسط قبل التعطل.

Samsung
تطلق هاتفها النقال SGH-V200C

أطلقت Samsung هاتفها النقال SGH-V200C الجديد المتضمن كاميرا مدمجة والمزود بخدمة GPRS في الشرق الأوسط. وقال بي دبليو لي، رئيس Samsung Electronics الشرق الأوسط وأفريقيا ورئيسها التنفيذي: "يعد SGH-V200C خطوة هامة باتجاه الهدف الذي وضعته Samsung لتحقيق موقع الصدارة في قطاع اتصالات الهواتف النقالة في منطقة الشرق الأوسط. لذلك تم تزويد هاتف SGH-V200C بكاميرا مدمجة تتحرك بزاوية قياسها 180 درجة.

هاتف SGH-V200C الجديد

وبما ان الهاتف الجديد مزود بتقنية الوسائط المتعددة Multimedia فقد حرصت Samsung على إثراء تجربة المستخدم والارتقاء بنوعية الصوت والنغمات مع تضمين SGH-V200C نغمات رنين ذات 40 طبقة موسيقية.

فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر
تطلق "سيمتريكس. دي. أم. أكس"

طرحت شركة "فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر" مؤخراً مجموعة "إي. أم. سي. سيمتريكس. دي. أم. أكس." التي تعتبر إحدى منتجات التخزين المتقدمة التي تقدم هيكلية متطورة لتلبية الاحتياجات

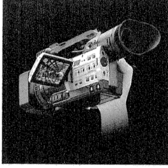
المتنامية لحلول تخزين متطورة الأداء في منطقة الشرق الاوسط.

وتتفوق هيكلية "سيمتريكس. دي. أم. أكس." (دايركت ماتريكس) على هيكليات الناقل والمقبس التقليدية وذلك من خلال استخدامها ممر نقل معلومات مباشر ضمن المجموعة، الأمر الذي يعطي مساراً واضحاً إلى الشكل الذي ستكون عليه التطويرات المستقبلية في هذا المجال.

وقال **ديرك دي واجينير** نائب الرئيس للمبيعات الدولية في شركة "فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر": "تقدم مجموعة "سيمتريكس. دي. أم. أكس." الجديدة أعلى المستويات الصناعية في ما يتعلق بحجم نقل البيانات وقوة المعالجة والتوصيلات"، وأضاف: "يساعد هذا على تحسين أداء التخزين المتقدم وتعزيز درجة توفّره ووظيفته."

باناسونيك:

كاميرات تصوير إحترافي لقطاعيّ الإعلام والبث





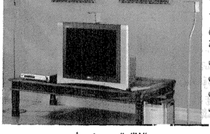
عرضت باناسونيك تشكيلة واسعة من مجموعة منتجات الكاميرات التي تشمل نماذج "دي. في." و"دي. في. سي. بي. أر. أو." و"دي. في. سي. بي. أر. أو 50" خلال مشاركتها في معرض الإعلام والترفيه العالمي "جيمكس دبي 2003" الذي عقد مؤخراً في دبي.

وقال **شيغيرو أونو** المدير العام للنظم والمنتجات في شركة باناسونيك الشرق الأوسط للتسويق: "تتضمن قائمة المنتجات الجديدة التي تمّ طرحها حديثاً أنظمة "اي. جي-أس. دي. أكس 900." و"اي. جي-دي. في. أكس 100." و"اي. جي-أتش. دي. سي 27.، أف" التي تتيح وظائف التقاط صور متقدمة ومعايير تحديد موحّدة. وتسلط عملية طرح هذه المنتجات الضوء على التزام شركتنا بتقديم أحدث الحلول التقنية لقاعدة عملائها في منطقة الشرق الأوسط، كما أنها تدل على الستراتيجية الواضحة التي تتبعها "باناسونيك" في مجال بناء القواعد الرئيسية لتقنية "هاي ديفينيشين" المبتكرة".

سوني:

"مسرح فيغا" نظام ترفيه منزلي

قد تكون الإنترنت أكبر وسط إعلامي يجمع الصوت والصورة والفيديو، لكن التلفزيون لا زال "سيد الموقف" في عالم الترفيه وقد يتحوّل قريباً إلى الوسيلة الأساسية



النظام الجديد من سوني

التي تجمع خدمات الإنترنت إلى جانب خدمات البث التلفزيوني.

شركة سوني تدرك أن التلفزيون باق حتى إشعار آخر وتضع سياستها على هذا الأساس، لذلك تقدّم للأسواق باستمرار ما يحرّك "شهية" الناس عبر ما تسميه "نظام ترفيه" يجمع الشاشة إلى الصوت السينمائي ومشغّل أقراص DVD. وجديد الشركة نظام تسميه "مسرح فيغا" يتضمّن تلفازاً بشاشة مسطحة ونظام تكبير صوت مع مشغّل أقراص DVD.

"زاوية"

عقد تسويقي مع ماريوت

أعلنت كلّ من "ماريوت" العالمية وشركة أية بي كيو زاوية، الرائدة في تقديم محتوى ومعلومات الشركات والأعمال لمنطقة الشرق الأوسط عن توقيع عقد تسويقي إلكتروني، تقوم بموجبه شركة زاوية بتوفير كامل حلول نشرات التسويق الإلكتروني إلى مجموعة ماريوت العالمية.

إحسان جواد

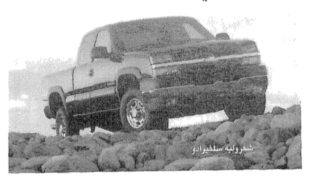
وقال **سمير دقاق**، نائب رئيس ماريوت للمبيعات العالمية في الشرق الأوسط وأفريقيا وشبه القارة الهندية: "تعتبر النشرة الإلكترونية أداة فعالة جداً للبقاء على اتصال مع الزوّار والمسافرين. وتتيح لنا إمكانية الترويج لمجموعتنا التي تضمّ تحت مظلتها 14 اسماً تجارياً، كما تسمح ببقاء عملائنا مطلعين على آخر التطوّرات الحاصلة ضمن 2600 موقع فندقي تابع للمجموعة حول العالم". وأضاف: "نأمل في المستقبل القريب أن تصل نشرتنا الإلكترونية هذه إلى أكثر من 50 ألف مسافر في المنطقة".

وقال **إحسان جواد**، المدير العام لشركة زاوية: "إننا سعداء بإضافة مجموعة ماريوت العالمية إلى قائمة عملائنا الكبار".

"إنّ النشرة الإلكترونية من شركة زاوية، تقدّم شهرياً، وبطريقة تصمّم خصيصاً لمتطلبات العميل من حيث منطقته الجغرافية والقطاع المناسب له. إنّ هذا الحل التسويقي يسمح للعميل بترويج منتجات وخدمات جديدة باستخدام الوسائل البصرية الإبداعية ودراسات الحالات والافتتاحيات الخاصة والمراجعات، وإضافة إلى خلق وإدارة قاعدة بيانات لعناوين البريد الإلكتروني المرسل. تتمتّع حلول النشرة بميزتين تفاعليتين قويتين ألا وهما توفير المعلومات الفورية للعميل من خلال أدوات الاستبيانات وكذلك أدوات التتبع بالزمن الفعلي التي تسمح للعميل بمراقبة نشاط مستخدمي النشرة، وماذا قرأوا من نشرته الإلكترونية المرسلة لهم ومتى، والتي تتيح فرصة أكبر لمعرفة شعور واحتياجات عملائه."

وبذلك انضمت مجموعة ماريوت العالمية إلى قائمة متنامية من العملاء الكبار الذين يستفيدون من حلول شركة زاوية التسويقية ذات الكفاءة العالية. ومن بين العملاء الآخرين هناك مؤسسات مثل مركز التدريب العالمي (غلوبل ترينينغ سنتر) وشركة إي آر آر وبنك إتش إس بي سي وسيتي بنك، ووزارة التجارة والصناعة البحرينية. ■

"شفروليه سلفيرادو" ترسي معايير الشاحنات


شفروليه سلفيرادو

وصل إلى أسواق الشرق الأوسط طراز العام 2003 من شاحنة البيك- آب ذات الحجم الكامل "شفروليه سلفيرادو". وعلى غرار باقي الطرازات، تستمر شاحنة "شفروليه سلفيرادو 2003" في إرساء معايير الأداء والقدرة لهذا القطاع من سوق السيارات وذلك مع استحداث أكثر من 40 ابتكاراً في الطراز الجديد.

المدير الإقليمي لشاحنات جنرال موتورز **بوب كايبل** قال: "تحظى سلفيرادو بسمعة رفيعة في الشرق الأوسط كأكثر شاحنات البيك- آب ذات الحجم الكامل اعتمادية ومتانة". ويتميّز الطراز الجديد بشكل خارجي معبر وأنظمة ترفيه عصرية. ومن ضمن


شفروليه بيرينا

تجهيزات السلامة، يبرز نظام تحسس الركاب والأكياس الهوائية التي تفتح على مرحلتين. وتوفّر هذه شاحنة ذات الدفع الثنائي نظاماً إلكترونياً للتحكّم بالجر في سبيل تعزيز ثبات الطرازات المزوّدة بمحرّك في 8 وناقل حركة آلي وتفاضل خلفي قابل للقفل.

من جهة أخرى أظهرت الإحصاءات أنّ واردات السيارات الصغيرة إلى منطقة الشرق الأوسط تضاعفت 3 مرات خلال السنوات الـ5 الماضية، حيث ارتفعت من 15 ألف سيارة في العام 1998 إلى نحو 40 ألفاً في العام 2002.

وتوقع مدير التسويق الإقليمي في شفروليه **جيري غرونيويغن**: أنّ تستمر الواردات بالازدياد لتصل إلى أكثر من 44 ألف سيارة سنة 2004".

وكانت شفروليه طرحت مؤخراً طراز "بيرينا" الجديد كلياً والذي يعتبر أول دخول فعلي للشركة إلى هذا القطاع. **غرونيويغن** أوضح أنه "بمعزل عن التكلفة، تكمن أفضلية بيرينا في توفّرها مع خدمات ذات قيمة مضافة، بما فيها خدمات الطوارئ لدى تعطّل السيارة والتي تقدّمه جنرال موتورز على مدار الساعة".



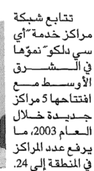
"كاين بورشه" قادمة

تقدّم شركة النابودة للسيارات، الموزّع الرسمي لسيارات بورشه في دبي والإمارات الشمالية، جيلاً جديداً من سيارات الاستخدامات الرياضية "كاين- بورشه" الجديدة. فإضافة إلى تقديمها مفهوماً جديداً لمبدأ سيارات الاستخدامات الرياضية، توفّر "كاين" بفئتيها: "كاين اس"، و"كاين توربو" تجربة قيادة فريدة على الطرق الوعرة.

المسؤول التنفيذي لشركة النابودة للسيارات **رجا رام** قال: "لقد تمّ تصنيع كاين مع الأخذ بالاعتبار ملاءمتها للظروف الصحراوية القاسية. وقد اختُبرت بشكل متواصل على مدى عامين في منطقة الخليج كي تلبي كافة متطلباتنا المحلية".

وتتميّز سيارة كاين الجديدة بغلاف واق ومدعم للمحرّك وحاجز واق للصخور. كما جهّزت السيارة بإدارة اتزان بورشه PSM، وإدارة بورشه للجر الالتصاقي PTM لتوفير مزيد من الأداء الفعّال على الطرق الوعرة والممهّدة، إضافة إلى إدارة بورشه للتعليق الفعّال PASM. أمّا المقصورة فتتسع لعدد كبير من الحقائب، وحيّز لخمسة ركّاب.

"أي سي دلكو" تفتتح 5 مراكز خدمة



تتابع شبكة مراكز خدمة "أي سي دلكو" نموّها في الشرق الأوسط مع افتتاحها 5 مراكز جديدة خلال العام 2003، ما يرفع عدد المراكز في المنطقة إلى 24. وستغطي المراكز الجديدة: قطر، السعودية، البحرين ولبنان.

مدير التسويق الإقليمي في "أي سي دلكو" **دايف ميهيلاس** عزا أسباب النمّو إلى "الطلب الكبير على خدمات ومنتجات مراكز الخدمة. وتتمحور أهدافنا طويلة الأمد حول افتتاح 80 مركزاً. ونعتبر هذا رقماً قياسياً لتلبية المتطلبات المتعلقة بالخدمات السريعة والعالية الجودة".



"نيسان": "صانع السيارات الأفضل"

فازت شركة نيسان بلقب "صانع السيارات الأفضل" لهذه السنة وذلك من خلال المسابقة التي نظّمتها كل من مجلة Wheels & Gears، تلفزيون المستقبل ومجلة أوتوموميبل (Automobile)، وقد تمّ اختيار شركة نيسان بعد تحليل مفصّل ودقيق لإنجازات الشركة في العديد من النواحي مثل الإبتكار والتقنية، مجموعة الموديلات، السلامة، الخدمة والمبيعات. إنّ فوز نيسان بهذه الجائزة هو نتيجة لإعادة هيكلة الشركة الذي ابتدأ في العام 1999 مع تولّي **كارلوس غصن** منصب رئيس شركة نيسان موتورز المحدودة.

المدير التنفيذي لدى نيسان الشرق الأوسط **شيغورو تسوباكي** قال: "إنه إنجاز جديد لـ نيسان، ويجعلنا أكثر تصميماً لتلبية طموحات عملائنا وأصدقائنا الإعلاميين بتقديم سيارات من أعلى المستويات جودة من ناحية التقنية المتطورة الأداء، الأمان، والتصاميم الجذّابة". وأوضح مدير التسويق لدى نيسان الشرق الأوسط **نبال سليم**: "لقد قمنا بالعديد من الإنجازات، وأطلقنا خمسة موديلات جديدة في 18 شهراً فقط، إثنان من هذه الموديلات فازا بجائزتين الأفضل في فئتهما".

"هرتز": 85 سيارة من المشروعات التجارية



عقدت شركة المشروعات التجارية، عضو مجموعة شركات الفطيم، اتفاقاً مع "هيرتز" لتأجير السيارات في دبي والإمارات الشمالية. وبحسب الاتفاق، تزوّد المشروعات التجارية شركة هيرتز بـ85 سيارة كرايسلر ودودج وجيب خلال السنة المقبلة. وسلّم مدير مبيعات وتسويق كرايسلر وجيب ودودج في المشروعات التجارية **كريغ هاردي** السيارات إلى مدير عام "هرتز" **بوب فارو**. **فارو** أشار إلى أنه "استناداً إلى الاستبيانات التي وزّعت على العملاء، حازت سيارات كرايسلر وجيب ودودج على أعلى النتائج من ناحية الجودة". أمّا **هاردي فقال**: "تلقى سيارات كرايسلر وجيب ودودج طلباً كبيراً للإستخدام ضمن أساطيل السيارات كونها تتميّز بالقيمة المضافة مقابل السعر".

"بنتلي مولينر": انطلاقة جديدة

"مولينر" ليس سوى القسم المتخصص للتجهيز الشخصي لدى "بنتلي موتورز" الذي يقدّم خدمات تشمل نماذج بناء واحدة لا تتكرر لسيارات مثل "ستيت ليموزين" التي جرى بناؤها مؤخراً خصيصاً للملكة بريطانيا احتفالاً بالعيد الذهبي لجلوسها على العرش. كما يشمل أيضاً تركيب قطع ومكونات وحتى بناء مقصورات سيارات حسب الطلب. وهذا ليس بغريب على "بنتلي موتورز" التي يعمل فيها أكثر من 120 موظّفاً وفنّياً.

مدير "بنتلي مولينر" **جون كيليك** أوضح طبيعة العمل في هذا المصنع قائلاً: "ما من صانع سيارات في العالم يستطيع تقديم مستوى الخدمة نفسه حسب الطلب الذي تقدّمه "بنتلي موتورز". فنحن لا نقوم بإنجاز القسم الأكبر من العمل في ورشتنا في مصنع كرو فحسب، بل نقوم أيضاً بإنجاز ذلك وفق أعلى مستويات الجودة التي يتطلّع إليها ويتوقّعها أكثر الزبائن فطنة وثراء في العالم". كذلك تنفرد "بنتلي" بميزة لا توجد عند سواها، فهي تشجّع زبائنها على المشاركة في تصميم سياراتهم عبر القيام بدور فعّال في إضفاء الطابع الشخصي عليها. وعلى اعتبار أنّ معظم زبائن "بنتلي" من الأثرياء ورجال الأعمال والقادة، فإنه من البديهي أن تؤمن حماية فائقة للسيارة عبر تصفيحها.



من اليسار: المدير الإقليمي لشركة الحبتور للسيارات مارك لويلين- جونز، ومساعد المدير العام لشؤون المبيعات والتسويق في شركة الحبتور للسيارات أحمد خلف الحبتور، المدير الإقليمي لـ"بنتلي" الشرق الأوسط وأفريقيا والهند ايان غورسش، ومدير مبيعات مولينر في بريطانيا وأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا والهند تريفور غراي

"الافكو" الكويتية: لشراء 5 طائرات

أقرّت الجمعية العمومية لشركة "الافكو" الكويتية زيادة رأس مالها من 50 إلى 100 مليون دولار أميركي لمواكبة التوسّع الذي قررته الشركة.

وقال رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب **أحمد عبد الله الزبن** إنّ مفاوضات تجري حالياً لتمويل 5 طائرات بينها بوينغ 777-300، واثنتان 737-800، وطائرتا ايرباص 310/300. وتوقّع أن تكون الطائرات الخمسة في دفاتر "الافكو" قبل أيار/مايو المقبل بحيث يصبح أسطول الشركة مؤلفاً من 10 طائرات وقد مرّ على انطلاقتها 3 سنوات.

وكشف الزبن عن خطة تغطي 3 سنوات حتى العام 2005 ترفع عدد الأسطول إلى 20 طائرة، بعائد على رأس المال للسنوات الثلاثة المقبلة يراوح بين 12 و13 في المئة.

ولدى شركة "الافكو" حالياً 5 طائرات يتمّ تشغيلها مع كلّ من: شركة شروق للطيران (طائرة واحدة)، والخطوط الجوية اليمنية (طائرة واحدة)، والخطوط الهندية (طائرتان)، وخطوط شمال غرب الصين (طائرة واحدة). والطائرات الخمس هي من طراز ايرباص، وتعمل بشكل تأجير تشغيلي ما عدا واحدة (شركة شروق) فتعمل بصيغة التأجير التمويلي.



أحمد عبد الله الزبن

يذكر أنّ شركة "الافكو" أُنشئت العام 1992 مملوكة بالكامل للخطوط الجوية الكويتية وكشركة أوف شور في جزيرة برمودا. هدفها الرئيسي كان آنذاك القيام بعمليات تمويل للطائرات عبر تمويل تأجيري أو تمويل تشغيلي. وقامت "الافكو" في بداية إنشائها ببعض العمليات المحدودة منها تمويل طائرتين لحكومة دولة الكويت وكذلك قامت بتمويل طائرتين من نوع الـ باص الجوي 320 لشركة شروق للطيران وهو كان المشروع المشترك بين الخطوط الجوية الكويتية ومصر للطيران.

في العام 1999 وكجزء من برنامج الخصخصة، كانت "الافكو" أول عملية تخصيص أقدمت عليها الخطوط الجوية الكويتية وانتهت بتملّك بيت التمويل الكويتي نسبة 80 في المئة منها وبقيت الخطوط الجوية الكويتية محتفظة بـ 20 في المئة.

وعن التغييرات التي طرأت بعد التخصيص قال **أحمد عبد الله الزبن**: "أول هدف حاولنا تحقيقه هو تحويل "الافكو" من شركة أوف شور إلى شركة كويتية مساهمة مقفلة، ونجحنا بتحويل أصولها ورأس مالها من برمودا إلى الكويت، وأصبحت "الافكو" شركة كويتية مساهمة مقفلة وتمّ تسجيلها في الكويت في أيار/مايو 2000، وتمّت زيادة رأس مالها من 30 إلى 50 مليون دولار في أيار/مايو 2001".

"القطرية" تستخدم أول A319 بعيدة المدى

كشف الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية، **أكبر الباكر**، أنّ الشركة ستستخدم طائرة من طراز إيرباص لرجال الأعمال (ACJ) صمّمت خصيصاً لرحلات A319 بعيدة المدى.

وجاء إعلان **الباكر** خلال معرض لمقصورات الطائرات أُقيم في مدينة هامبورغ الألمانية مؤخراً.

والطائرة التي تمّ تسليمها للقيام برحلات A319 بعيدة المدى هي ثاني طائرة من طراز إيرباص لرجال الأعمال تنضمّ إلى أسطول "القطرية". ومن المقرّر أن يبدأ تشغيلها منتصف هذا العام وأن تحمل اسم "أوريكس بعيدة المدى"، علماً بأنّ طائرة ACJ الأولى تستخدم من قبل الناقلة منذ منتصف العام 2001 وتحمل اسم "أوريكس إكسبريس".

وتعتبر الطائرة A319 ذات المدى البعيد أحدث إضافة إلى عائلة طائرات إيرباص A320، وهي تجمع بين قدرات الأداء الخاصة بطائرة إيرباص لرجال الأعمال وبين جودة خدمات الدرجة الأولى في الطائرات العادية.

يذكر أنّ عائلة A320 تضمّ طائرات A318، A319، A320 و A321 وتوفّر أفضل مستويات التشغيل الاقتصادي وراحة الركّاب في طائرات تراوح سعتها بين 100 و220 مسافراً، وتستطيع طائرة



طائرة إيرباص لرجال الأعمال بألوان الخطوط الجوية القطرية

إيرباص لرجال الأعمال، النسخة الأبعد مدى من A319، نقل 12 راكباً لمسافة تصل إلى 11100 كيلومتر.

وقال **الباكر**: "تفخر الخطوط الجوية القطرية بشهرتها كناقلة تستخدم طائرات إيرباص فقط. والعلاقات التي تربطنا مع إيرباص عريقة، حيث انتقلنا معاً من نجاح إلى نجاح بفضل التعاون الوثيق بيننا خلال الأعوام الماضية. وستسعى الخطوط القطرية مستقبلاً لتعزيز هذا التعاون المرتكز على الثقة المتبادلة مع إيرباص لتحقيق الأهداف التي حدّدناها لأنفسنا".



"سويس" تعيّن وكلاء في البحرين والكويت وقطر

أعلنت "سويس"، الناقلة الوطنية السويسرية، عن تعيين ثلاثة وكلاء جدد في البحرين والكويت وقطر، هم: كانو للسفريات في المنامة، ومكتب بهبهاني للسفريات في مدينة الكويت، ومكتب درويش للسفريات في الدوحة. وستتيح هذه الشراكات الجديدة الفرصة للشركة لإقامة برامج التسويق المشتركة والفعاليات الترويجية في الدول الثلاث.

وقال **فيلكس رودل**، مدير "سويس" في منطقة الخليج العربي: "نحن سعداء بتعيين الوكلاء الجدد الذين يتميّزون بخبرتهم التامة بالأسواق التي يعملون فيها سواء في البحرين أو الكويت أو قطر، إلى جانب أنهم يوفّرون أيضاً أعلى المستويات لخدمة العملاء؛ ونطمح إلى بناء علاقات قوية دائمة مثمرة لكافة الأطراف".

وسيقوم الوكلاء الثلاثة بتزويد "سويس" بالدعم اللازم في التسويق والمبيعات من خلال مكاتبها. ويشغل كانو للسفريات 10 مكاتب في البحرين، بينما يشغل بهبهاني للسفريات ودرويش للسفريات مكتبين لكلّ منهما.

وقال **مبارك كانو**، نائب رئيس مجلس إدارة مجموعة كانو للسفريات: "لدينا فريق من العاملين المدربين وفق أعلى المعايير العالمية لتزويد العملاء والشركات بخدمات سفر خاصة وشاملة ستستفيد منها "سويس". وأضاف: "تعتبر سويسرا إحدى الوجهات العالمية الشهيرة التي يقصدها رجال الأعمال ومحبو قضاء العطلات في الخارج. ونطمح إلى استخدام إمكانياتنا وبرامجنا التسويقية لتزويد سويس بما يلبّي متطلباتها في المجالات الخاصة بالتسويق والمبيعات والسفر".

تشغل شركة سويس حالياً، 31 رحلة أسبوعياً من الشرق الأوسط، بما فيها رحلات يومية من دبي وست رحلات أسبوعية من القاهرة وأربع رحلات أسبوعية من كراتشي وثلاث رحلات أسبوعية من كل من الرياض ومسقط وأبو ظبي وطهران، إضافة إلى رحلتين أسبوعيتين من جدّه.

... وخدمات جديدة مبتكرة

ومن جهة أخرى أعلنت "سويس"، عن عزمها إطلاق مجموعة كبيرة من الحملات الترويجية والخدمات الجديدة المبتكرة في المنطقة خلال العام الجاري، وذلك تأكيداً لشعار الشركة الجديد "وجهة سياحية متميّزة".



وقال مدير سويس في منطقة الخليج **فيلكس رودل** إنّ من الخدمات المبتكرة الجديدة التي سيشهدها أسطول الطائرات العاملة في المنطقة "تزويد درجة رجال الأعمال بقاعدة يمكن تعديلها لتصبح على شكل أسرّة"، تخفيض عدد مقاعد الدرجة الأولى لتوفير مساحة أكبر لحركة المسافرين، تزويد مقاعد الدرجة السياحية في الطائرات الجديدة بأحدث التقنيات العالمية مع إتاحة مساحة أكبر لراحة القدمين، وإطلاق قائمة جديدة للأطعمة والمشروبات تضمّ تشكيلة متنوّعة من مأكولات المطبخ السويسري.

ومن المقرّر أن تنضمّ طائرات ايرباص من طراز A330 في شكلها الجديد إلى أسطول الشركة العامل في المنطقة في الربع الأخير من العام الجاري.

"ايرباص" تسلّم طائرة 600 - A340 لخطوط جنوب أفريقيا

تسلّمت شركة الخطوط الجوية لجنوب أفريقيا (ساوث أفريكان ايروايز) أول طائرة A340-600 من أصل تسع طائرات من هذا الطراز و41 طائرة ايرباص تقدّمت بطلب شرائها ضمن خطة لتحديث الأسطول تستمر عشر سنوات.

وبذلك تكون "ساوث أفريكان" أول شركة طيران في أفريقيا، والنصف الجنوبي من الكرة الأرضية عموماً، تستخدم الطراز ذا المدى البعيد جداً والقدرة الاستيعابية العالية. وستقوم الناقلة بتشغيل طائرات A340-600 على خطوطها بين جوهانسبرغ وكل من فرانكفورت وهونغ كونغ.

والطائرة A340-600 هي العضو الأكبر في عائلة A330/A340 الرائدة في السوق، وتتيح للمستخدمين معايير لا تضاهى من حيث الاتساع والراحة والرفاهية في كل درجة من المقصورة.

يذكر أنّ شركة مصر للطيران كانت زبوناً أولياً للطائرة، إذ تقدّمت بطلب لشراء طائرتين منها بعد إطلاقها بفترة قصيرة. أمّا طيران الإمارات، فقد طلبت شراء ثماني طائرات من هذا الطراز الجديد.


طائرة A340-600

رئيس "ايرباص"، **نويل فورجار**، قال: "وجود ناقلة رائدة مثل الخطوط الجوية لجنوب أفريقيا على رأس لائحة مستخدمي الطائرة A340-600 يؤكّد مرة جديدة نجاح برنامج A330/A340 ويسلّط الضوء على المزايا التي يمكن تحقيقها من خلال تطبيق التقنيات العصرية المختبرة وميزة التشابه في تصميم الطائرات وعملها".

"هاري ونستون" وتصاميم بازل 2003

ساعة Quantieme Perpetual من هاري ونستون

في إطار تصاميم بازل 2003، تقدّم ساعات هاري ونستون تصميمين وفقاً للتقاليد التي لطالما احترمها دار هاري ونستون الذي عُني بابتكار نوعين من الساعات: ساعات بالغة التعقيد من جهة، وساعات أنثوية تعكس خبرة هاري ونستون من جهة أخرى. ورغبة منه في تخليد التقاليد المنوطة بمجموعة Premier، تطلق دار هاري ونستون هذه السنة ساعة Quantiemc Perpetual المصممة لإظهار اليوم والتاريخ والأشهر، إضافة إلى السنوات الكبيسة، كما يمكن برمجتها وفقاً لتوقيت GMT. ساعة Quantieme Perpetual متوفّرة بـ100 نسخة فقط، وهي مصنوعة من الذهب الأبيض 18 قيراطاً أو الذهب الزهري اللون 18 قيراطاً، وتتوفّر الساعة بسوار من جلد التمساح مشغول يدوياً مع بكلة من الذهب الأبيض أو الزهري.

"تاغ هوير" تطلق جديدها

أطلقت "تاغ هوير" الساعة الخاصة لينك كاليبر 36 كرونوغراف، إضافة إلى مجموعة النظارات الجديدة "سبورت فيجن" Sport Vision في منطقة الشرق الأوسط لتضيف بذلك بُعداً جديداً إلى ابتكاراتها وتقنياتها. وقد تمّ إطلاق هذه التشكيلة الجديدة بحضور سفير علامة تاغ هوير التجارية الجديد **نك دوراتي**.

وتعبّر ساعة لينك كاليبر 36 كرونوغراف عن الدقّة المتناهية في ضبط الوقت من خلال حركة أوتوماتيكية لضبط الوقت بدقّة متناهية تصل إلى 10/1 جزء من الثانية، وهي حائزة على شهادة المعهد الرسمي السويسري لتصنيف الكرونوميتر.

مدير التسويق في مجموعة LVMH للساعات والمجوهرات في منطقة الشرق الأوسط **وجدي عبد الهادي** قال: "نطمح دوماً إلى أن تقترن علامتنا التجارية بمعاني النجاح والتميز". أمّا مدير "سبورت فيجن" لمنطقة الشرق الأوسط **ستيفان برتراند** فأوضح: "رغبنا في تصميم منتج جديد يسهل التعرّف عليه مباشرة مثل علامة تاغ هوير حتى قبل رؤية العلامة التجارية".



من اليسار: ستيفان برتراند، نك دوراتي، وجدي عبدالهادي، ومدير عام نادي مونتغمري للغولف كين ماكينتاير

ساعة رودستر من "كارتييه"

نحتت القوة والأناقة والأداء والمتعة شكل وروح كرونوغراف "رودستر". وتحتفل "كارتييه" بالتصميم المفعم بالقوة لساعة "رودستر" من خلال منحها بُعداً جديداً عبر وظيفة الكرونوغراف.

كما يقدّم هذا الإصدار الجديد من ساعة "رودستر" انحناءات أكثر سخاءً وتفاصيل أكثر مع الأزرار التي تسم البنية الهندسية بتباه وتألّق. وتأتي الميزة الأساسية في شكل 3 أساور قابلة للتبديل وهي: الجلد، المعدن وقماش الأشرعة.

"كارتييه" والصين

شكّلت الثقافة الصينية بما تحمل من مواد وأفكار وموضوعات وآلهة ورموز وحيوانات مصدراً معيناً لا ينضب للإلهام والوحي لدى "كارتييه". فقد عرّج بدوره على استخدامها لا من أجل إعادة شكل من أشكال الفنون الصينية بعد صباغتها بلمسة فرنسية الطابع، وإنما تأكيداً لروعتها المتأصلة وجمالها الآخاذ. من هنا كانت نظرة كارتييه كمصمم وصانع حلي للصين لإعادة تفسير رسالتها من جديد بصورة فريدة ربطت بين الفن الصيني والفن الزخرفي الغربي كما لو كان أحدهما ولد من الآخر. وكانت مادة اللك اللامعة أول ما أغرى كارتييه العام 1881 على الولوج إلى عالم الفن الصيني. وقد دأب على إبراز لمعة الصدف الصيني وأطيافه المتغيرة بألوان الباستيل في إبداعاته من الحلى. وعرف كارتييه بميله إلى إثراء تصاميمه بأحجار ذات ألوان مقابلة مثل المرجان والزمرد والسفير والفيروز. كذلك دأب كارتييه على تغليف أعماله بهالة من سحر الشرق الغامض كالحكايات والأساطير، وأبحر عميقاً داخل الكنوز الهائلة من الأشكال والرموز التي تزخر بها الصين.

ساعة Parsifal من "Raymond Weil"

في العام 2003، تعطي Raymond Weil أهمية خاصة لمجموعة ساعاتها الأسطورية Parsifal، ما يسمح لها بأن تُطلق أسلوبها في طرق بارعة مع البقاء مخلصة لقيمها التي تكمن في قلب نجاح الماركة وشهرتها. وتلبية للطلب المتزايد، ركّز مصممو Raymond Weil جهودهم في البحث عن وحدة متجانسة ومتناسقة، فكانت ساعة Parsifal Automatic.

وتتميّز الساعة الجديدة بالانسجام الكامل بين السوار والعلبة. أمّا الميناء الرمادي فتزينه 12 لؤلؤة مضيئة، في حين تلف التاج 18 جوهرة. خلفية العلبة مصنوعة من زجاج السفير، ما يسمح بمشاهدة الحركة الأوتوماتيكية. كذلك فإنّ الساعة مقاومة للماء حتى عمق 100 متر.

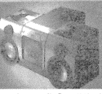
فيليبس "الماركة المتفوقة"

فازت شركة فيليبس للإلكترونيات بجائزة الماركة المتفوّقة "سوبر براند" من قبل مجلس سوبر براند لدولة الإمارات العربية المتحدة، وتعتبر هذه الجائزة السادسة لـ"فيليبس" بعد حصولها على جوائز من: أوستراليا، هولندا، ايرلندا، إسبانيا وبريطانيا. وقد تسلّم كبير المدراء التنفيذيين في "فيليبس" **روبرت فان دو ريت** الجائزة من رئيس مجلس إدارة مجلس الماركات والسوبر براند في المملكة المتحدة **مرسيل نوبيل**. ووصف **دو ريت** الجائزة "بشرف تسعى الشركة أن تحققه باستمرار ولتكون جديرة بنظر المصوتين وأصحاب الحصص. ومع هذا التقدير من مجلس السوبر براند، فإنّ إنجازاتنا كماركة قد كوفئت".

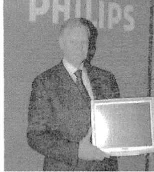
من اليسار: روبرت فان دو ريت ولويس حكيم بعد تسلمهما جائزة سوبر براند

أمّا مدير العلامة التجارية والاتصالات في فيليبس للإلكترونيات **لويس حكيم** فأشار إلى أنّ "الماركة المتفوّقة تمثّل عملية تصديق تعبر عن جيل بكامله، وعملية التصديق هذه قادرة على المحافظة على المساهمين ودعمهم".

من جهة أخرى، تطوّر "فيليبس" مستقبل المنزل من خلال مفهوم المنزل المتكامل، حيث المعدات السمعية والبصرية وأجهزة إلكترونية أخرى سوية في شبكة محلية سلكية ولاسلكية موصولة عن طريق سريع وواسع النطاق إلى الإنترنت. ويتمّ العمل على هذا المشروع بالتعاون مع 10 شركات من ضمنها مزودو المحتوى والخدمات، باعة البرامج وشركة اتصالات محلية. وقد بدأت "فيليبس" باختبار المفهوم في 30 شقة مصممة خصيصاً. وأشار كبير المدراء التنفيذيين في شركة رويال فيليبس للإلكترونيات **جيرارد كلايسترلي** إلى أنّ رؤية فيليبس للمنزل المتكامل "تتعدى إلى ما بعد غرفة الجلوس والترفيه لتشمل كافة أنحاء المنزل، لكننا لن نواصل فقط الإبداع في التكنولوجيا، بل علينا أن نتعاون مع منافسينا وشركائنا وحكوماتنا لجعل المنزل المتكامل فرصة ناجحة ومستمرة للمستهلكين".



الجهاز الموسيقي الجديد Streamium MC-i200



جيرارد كلايسترلي

وفي هذا الإطار أيضاً، أطلقت "فيليبس" جهازاً موسيقياً يحمل اسم Streamuim MC-i200، وهو أول نظام موسيقي قادر على الاتصال بالخدمات الموسيقية المتوفّرة على الإنترنت.

وقد تمّ إطلاق المنتج الجديد خلال معرض الترفيه والإعلام العالمي "جيميكس" في دبيّ.

أفلام كونيكا سنشوريا سوبر: توزيع جوائز

جرى في فندق كراون بلازا في جدّه السحب على أسماء الفائزين لمجلة أفلام كونيكا سنشوريا سوبر، وقد بلغ مجموع جوائزها 200 ألف ريال سعودي توزّعت على 20 فائزاً.

حضر الحفل مندوب الغرفة التجارية الصناعية في جدّه، وعدد كبير من ممثلي وسائل الإعلام.

أفلام كونيكا سنشوريا سوبر، هي الأحدث من كونيكا والأكثر تطوّراً، اعتمد في صناعتها على تقنية الكريستال لإنتاج صور أكثر نقاءً ووضوحاً.

طرحت في الأسواق خلال تشرين الأول/ أكتوبر الماضي عبر الوكلاء الوحيدين لأفلام كونيكا شركة أحمد عبد الواحد التجارية التي تمتلك شبكة تسويق وفروع منتشرة في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية.

تيم يونغ آند روبيكام: مكتب جديد في المغرب



طلال مقدسي، رئيس مجلس إدارة تيم القابضة، يتوسط فريق العمل في المغرب

عزّزت "تيم يونغ آند روبيكام"، شركة الإعلان الرائدة في منطقة الشرق الأوسط، تواجدها في شمال أفريقيا من خلال توسعة شبكة أعمالها في المنطقة بافتتاح فرع جديد لها في المملكة المغربية. وأعلنت الشركة عن تعيين **نور الدين رالب**، الذي تمتد خبرته في مجال الإعلان والتسويق إلى 15 عاماً في المغرب، مديراً للفرع، كما تمّ تعيين **أسماء فهمي**، مديرة للعلاقات الإعلامية.

وقال **طلال المقدسي**، رئيس مجلس إدارة تيم يونغ آند روبيكام: "ستساهم إنطلاقة أعمالنا في المغرب بتعزيز مستوى الخدمات التي توفّرها شبكتنا الدولية للعملاء وتفتح آفاقاً جديدة أمام الشركة للاستفادة من فرص النمو المتاحة". وقد تمّ تجهيز الفرع الجديد بطاقم عمل مبدع على توفير الإستشارات الإعلانية وفق أرقى المستويات العالمية".

وتمتلك "تيم يونغ آند روبيكام" فرعاً في القاهرة وتغطي شبكتها منطقة الخليج والمشرق.

وتمتلك الشركة الأم، مجموعة تيم القابضة، 31 مكتباً تنتشر في 13 بلداً، كما يتجاوز عدد موظفيها 700 موظف.

وعلى الرغم من وصول "تيم يونغ آند روبيكام" إلى المغرب حديثاً، فإنّ قاعدة عملائها تضمّ عدداً من كبريات الشركات العالمية، بما فيها: فيزا، جاكوار، كولجيت بالموليف، دي إتش إل، زيروكس وسوني إريكسون.

ديرة سيتي سنتر ووكالة TBWA/ رعد

بمناسبة مهرجان دبيّ للتسوّق 2003، أطلق مركز ديرة سيتي سنتر للتسوّق حملة ترويجية مبتكرة بعنوان "التنزيلات التي تحوّل التسوّق إلى ألماس"، رافقتها حملة إعلانية خاصة بالمهرجان.

واحتفاء بإطلاق هذه الحملة الإعلانية، زارت مجموعة من كبار إداريي مركز ديرة سيتي سنتر للتسوّق وكالة تي بي دبليو آي/رعد للإعلان. وقام نائب الرئيس والمدير العام للمركز جيم



بدُور بوضع قطعة من الطوب تحمل شعار ديرة سيتي سنتر على جدار العملاء في الوكالة، وهذا تقليد تتبعه وكالة تي بي دبليو آي/رعد مع جميع عملائها، وتمّ إضافة شعار مركز ديرة سيتي سنتر للتسوّق إلى شعارات العديد من العملاء ومنهم نيسان، أديداس، سي أن أن، بنك أبو ظبي الوطني، ستابيلو وغيرها.

الرئيس التنفيذي لوكالة تي بي دبليو آي/رعد **رمزي رعد** قال: "إننا نفتخر بهذه الشراكة مع مركز ديرة سيتي سنتر للتسوّق، المركز الرائد في السوق المحلية. وهو أبهى صورة عن نجاح وحيوية إمارة دبيّ، كما نتطلّع قُدماً لتطوير شراكتنا معه".



طوني الحسيني مع فريق العمل

"تمرة سي 2" تحتفل بعامها الأول

احتفلت وكالة التسويق المتكاملة "تمرة سي 2" بالذكرى السنوية الأولى منذ أن أعادت هيكلة وتصنيف نفسها واستقلاليتها بشكل كامل من خلال هويتها الجديدة ومكاتب جديدة تبلغ مساحتها 9 آلاف قدم مربع.

وقد أضافت "تمرة سي 2" 20 عميلاً جديداً إلى سلسلة عملائها من مجالات وصناعات مختلفة تتضمن صناعة الألبان والفندقية والاستضافة والتمويل وإدارة وتطوير العقارات وبرامج المكافآت وتقنية المعلومات والمجوهرات والرياضة. العضو المنتدب في "تمرة سي 2" **طوني الحسيني** قال: "لا شك في أنّ هذا النجاح ساعد الشركة لوضع بصماتها في مجالات تسويقية مختلفة. كما أنّ نشاط "تمرة سي 2 دليل كافٍ على نجاحها".

مركز صحارى يوسّع عملياته

كشف مركز صحارى للتسوّق في الشارقة عن خططه المستقبلية لتوسيع عملياته، كما أطلق برنامج جائزة التميز التي ستفتح باب المنافسة أمام الشركات والمتاجر داخل المركز للارتقاء بمستوى خدماتها. وقد تمّ ذلك بالتزامن مع الاحتفال بمرور عام على افتتاح المركز.

وقال مدير عام المركز **غافين كوكس**: "شهد عامنا الأول أداءً فاق التوقّعات، فاستقبل المركز 7 ملايين متسوّق وزائر، كما تمّ تأجير 99 في المئة من المساحة المخصصة لمجموعة من كبرى الشركات والمتاجر العالمية. وقريباً سنفتتح فرعاً جديداً لسوبر ماركت سبينس". وأضاف: "كذلك نهدف إلى استكمال عملية التأجير داخل المركز بالكامل والتركيز على تنويع العروض الترويجية وإطلاق متاجر جديدة وتطوير خطط تسويقية جديدة". أمّا برنامج جائزة التميز فيهدف إلى تكريم المتاجر المميزة من حيث الابتكار والإبداع في العمل والتفاني في خدمة الزبائن. ويضمّ البرنامج 5 فئات من الجوائز: افضل متجر للعام، والتميّز في التسويق، وخدمة الزبائن، وأسلوب عرض المنتجات والتسويق التعاوني.

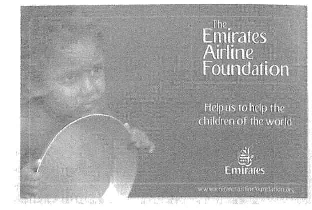
من اليمين: مندوب مالكي مركز صحارى نواف غباش، غافين كوكس، ومدير عام شركة النهدة للعقارات والتجارة جان بيير نمور

"فورتشن بروموسفن" تتوسّع إقليمياً



الرئيس التنفيذي لشبكة بروموسفن أكرم مكناس

تسعى شركة فورتشن بروموسفن إلى تعزيز تواجدها الإقليمي في منطقة الشرق الأوسط من خلال توسيع نطاق عمليات قسم سفن بيلو 7Below ليشمل الدمام والبحرين. وقد عززت الشركة طاقم عمل سفن بيلو بعد تعيين **فيل ليني** في منصب المدير الإقليمي لهذا الفرع، وكان قد عمل في السابق مديراً تنفيذياً لشركة كيو إي دي كوميونيكاشنز. كما شملت التعيينات الجديدة أعضاء سابقين في فريق كيو إي دي أمثال مدير قسم الإبداع **مايك متش** ومدير الفنون **وات ليزلي**، إضافة إلى **ريتشارد كيربي** و**ستيفن راندل** في وظيفة مدير مجموعة لخدمة العملاء و**فضل جمعة** في وظيفة مدير فنون. وأشار الرئيس التنفيذي لشبكة بروموسفن **اكرم مكناس** إلى أنّ الطاقم الجديد "سيكون تعزيزاً مهماً لفريق عمل سفن بيلو من أجل تنمية أعمال هذا الجزء المهم من "فورتشن بروموسفن" في المناطق التي هي بحاجة ماسة إلى خدمات تخصصية في مجال الاتصالات".



مؤسسة طيران الإمارات لمساعدة الأطفال المحتاجين

أعلن الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، رئيس "طيران الإمارات"، عن تأسيس "مؤسسة طيران الإمارات" كمنظمة خيرية تهدف إلى تحسين الظروف المعيشية للأطفال المحتاجين الذي يعانون من ظروف صعبة في مختلف أنحاء العالم.

وأوضح الشيخ **أحمد** في مؤتمر صحفي عقده في دبيّ، آلية عمل المؤسسة وأهدافها وقال: "سيتمّ جمع التبرعات لهذه المؤسسة بوسائل عدّة، بما في ذلك ركّاب "طيران الإمارات"، إذ يمكن للركّاب استخدام مغلفات خاصة على متن الطائرة للتبرّع بالنقود.

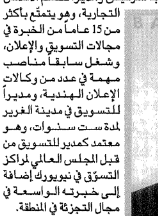
وأوضح أنّ "المؤسسة" حصلت على ترخيص من دائرة التنمية الاقتصادية في دبيّ، وسيشرف على أعمالها مجلس إدارة مكوّن من عدد من كبار المسؤولين في المجموعة، يتولّى تحديد المشاريع التي ستقوم المؤسسة بتمويلها أو دعمها أو إنشائها.

بيتس عبر الخليج: تعيينات جديدة

أعلنت شركة بيتس عبر الخليج، الرائدة في مجال العلاقات العامة والترويج والإعلان في المنطقة، عن انضمام كل من **بريمال باتل وأفيجيت ياداف** للعمل لديها في مراكز إدارية رئيسية.

تمّ تعيين **باتل** نائباً للرئيس ومدير تطوير الأعمال في المجموعة. وكان يرأس **باتل** سابقاً دائرة التسويق للشرق الأوسط في فيزا انترناشونال، وهو يتمتّع بخبرة كبيرة في قطاع الخدمات المالية.

كما تمّ تعيين **ياداف** نائباً للرئيس ومديراً لقسم الأعمال التجارية، وهو يتمتّع بأكثر من 15 عاماً من الخبرة في مجالات التسويق والإعلان، وشغل سابقاً مناصب مهمة في عدد من وكالات الإعلان الهندية، ومديراً للتسويق في مدينة الغرير لمدة ست سنوات، وهو معتمد كمدير للتسويق من قبل المجلس العالمي لمراكز التسوّق في نيويورك إضافة إلى خبرته الواسعة في مجال التجزئة في المنطقة.




افيجيت ياداف


قارب "سي برينس"

"اليوسف" في معرض دبيّ العالمي للقوارب

أزاحت مجموعة اليوسف، وهي المُصنع الرائد لزوارق الترفيه والقوارب التجارية، الستار عن أحدث مجموعة من القوارب المتعددة الأغراض والمحرّكات البحرية والمركبات المائية من طراز "ياماها" التي تحظى بشهرة واسعة حول العالم، وذلك خلال معرض دبيّ العالمي للقوارب الذي أقيم في نادي خور دبيّ للغولف واليخوت في الفترة ما بين 19 و22 آذار / مارس الماضي.

وعرضت "اليوسف" مجموعة متكاملة من القوارب والمحرّكات تعكس ريادتها في هذا القطاع. وضمّ جناحها قوارب الترفيه والعمل والمركبات المائية وقوارب الصيد التجارية ومحرّكات "ياماها" الخارجية والداخلية الحائزة على الجوائز. كما عرضت قارباً للترفيه جديداً كلياً تمّ بناؤه في مصنع اليوسف في دبيّ، وهو مصنع يعمل بترخيص من شركة ياماها اليابانية.

وقال **إقبال اليوسف**، نائب رئيس مجموعة اليوسف، أنّ قارب "سي برينس" سيحتل موقع الصدارة هذا العام حيث يتمّ تصنيعه حالياً على نطاق تجاري عقب الطرح الناجح للطرازين الأولين منه واللذين يأتيان بخيارين مختلفين للمحرّكات، إمّا داخلية أو خارجية. وأوضح أنّ شركة "إفيريت ديزاين" في المملكة المتحدة تولّت تصميم القارب المجهز بمحرّك من طراز "ياماها" خصيصاً لشركة اليوسف. ويتميّز قارب "سي برينس" الذي يمكن استخدامه كقارب رياضي أو كقارب للنزهات أو الصيد، بهيكل واحد وعارض عريض.

يبلغ طول قارب "سي برينس" 11،7 متراً وهو يضمّ خزانتي جهاز مزدوجتين مع حاجب للريح وقمرة بسريرين، كما يُمكن تجهيزه بمحرّكين من طراز "Twin Yamaha Stern Drives" (2X270 قدرة حصانية) أو من طراز "Twin Yamaha Outboards" (2X250 قدرة حصانية).

"العبد القادر": أعمال الديكور في "الإحساء إنتركونتيننتال"

اختيرت شركة العبد القادر للمفروشات المحدودة لتنفيذ أعمال الديكور الداخلية وقطع المفروشات لفندق الإحساء إنتركونتيننتال، التي تشمل صالات الإستقبال والمطاعم وقاعات الإحتفالات والأجنحة وكافة الغرف. وذلك تحت إشراف مكتب المهندس **أحمد الموسى** للاستشارات الهندسية ومالك الفندق مجموعة الحسين والعفالق.



■ د. عبد العزيز المقوشي



عُين مساعد الأمين العام للشؤون الإعلامية في الغرفة التجارية الصناعية في الرياض د. **عبد العزيز بن علي المقوشي** رئيساً لمجلس إدارة مركز المنتجات الوطنية التابع للغرفة.

وحل **المقوشي** محل المهندس **عبد الله عبد اللطيف السيف** الذي تمّ تعيينه مديراً عاماً للهيئة السعودية للمدن الصناعية ومناطق التقنية.

■ أمل شرف



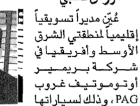
فازت المساعدة التنفيذية لرئيس مجلس إدارة إعمار **أمل شرف** بجائزة "كيرشو ليونارد لأفضل مساعدة تنفيذية للعام 2003". وعزت **شرف** الفضل في حصولها على الجائزة إلى رئيسها **محمد العبار**، رئيس مجلس إدارة شركة إعمار العقارية.

ففي أعقاب ترشيح **العبار** لها، قامت لجنة تحكيم مؤلفة من 5 أعضاء باختبار مؤهلاتها ومهاراتها وكفاءاتها الشخصية ومدى تفانيها في عملها. وقالت **شرف**: "لقد أثمرت بالفعل تلك المسؤوليات الجسام التي كانت تُلقى على كاهلي عندما يتصل السيد **العبار** من مختلف أرجاء العالم، فأجد نفسي مطالبة بإنجاز أمور لا تحتمل التأجيل حتى في أوقات راحتي".

■ مايكل وايت

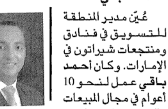
تمّ تعيينه مديراً عاماً لعمليات شركة بروتيك في أوروبا والدول السكندنافية والشرق الأوسط. وسيقوم **مايكل وايت** بالتنقل بين مكاتب الشركة في الأردن والمملكة المتحدة، كما سيشرف على أنشطة الشركة في الشرق الأوسط بما في ذلك تعزيز المبيعات في المناطق الرئيسية وتنفيذ الخطط الموضوعة ومتابعة عمليات الإسناد.

■ مروان حلبي



عُيّن مديراً تسويقياً إقليمياً لمنطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة بريمير أوتوموتيف غروب PAG، وذلك لسياراتها من فئة لاندروفر وجاكوار. وبموجب مهام منصبه الجديد، سيشرف **مروان حلبي** على كافة العلاقات العامة وأنشطة الدعاية والتسويق الخاصة في جاكوار ولاندروفر في نحو 38 سوقاً.

■ رينزو كافاغليوتي



عيّنته مجموعة فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال مديراً عاماً لفندق ريجينسي انتركونتيننتال البحرين. وانتقل **رينزو كافاغليوتي** الى البحرين من بيروت حيث كان يشغل منصب مدير عام فندق انتركونتيننتال لا فاندوم بيروت.

ويحمل **كافاغليوتي** في جعبته خبرة أكثر من 30 عاماً في صناعة الفنادق في 4 قارات.

■ أحمد باقي



عُيّن مدير المنطقة للتسويق في فنادق ومنتجعات شيراتون في الإمارات. وكان **أحمد باقي** عمل لنحو 10 أعوام في مجال المبيعات والتسويق في شيراتون خور دبيّ، شيراتون جميرة بيتش، فندق وأبراج شيراتون ديرة، فندق فور بوينتس شيراتون بر دبيّ، منتجع وبرج شيراتون أبو ظبي، شيراتون رزيدانس أبو ظبي ونادي أبو ظبي للغولف.

■ نورة النويس



تمّ تعيينها مديرة العلاقات مع المساهمين في الشركة الوطنية للتبريد المركّز "تبريد"، تأكيداً لالتزامها تجاه المساهمين ولتطوير فرص التوظيف المتاحة لمواطني الإمارات.

وستشمل مسؤوليات **نورة النويس** إدارة كافة الاتصالات مع المساهمين وتنسيق إصدار الأخبار الصحفية والتواصل مع سوق دبيّ المالية.

جائزة لوريال- اليونسكو لعالمة مصرية

حازت العالمة المصرية د. **كريمات السيد** على جائزة "نساء في حقل العلم"، التي تقدّمها لوريال L'Oréal بدعم من اليونسكو. وهذه هي السنة الثانية على التوالي، التي تُمنح مثل هذه الجائزة لعالمة مصرية.

ود. **السيد**، بروفيسور فيزياء الأجسام الصلبة في جامعة عين شمس في القاهرة، ويقوم اختصاصها على كشف شوائب المواد المستخدمة في الصناعات التعدينية.

وأعربت د. **السيد** عن سعادتها بهذه الجائزة وعن قلقها من التراجع الملحوظ من قبل طلاّب اليوم في دراسة العلوم.

تمّ تسليم الجائزة في حفل أقيم في باريس، حيث كرّمت 20 عالمة مشاركة من مختلف أنحاء العالم. وتولى تقديم الجوائز كل من الرئيس والمدير التنفيذي لدى "لوريال" **ليندسي أون- جونس** والمدير العام لدى اليونسكو **كويشيرو ماتسورا**.

قال مدير عام لوريال الشرق الأوسط **تيري هوسن**: "إنّ مشاركة د.**كريمات** في الجهود العلمية وعلى مستوى عالمي، تسلّط الضوء على مكانة المرأة العربية ودورها في المجال العلمي".

د.كريمات السيد تتوسط مدير عام اليونسكو ماتسورا والمدير التنفيذي لدى "لوريال" أون – جونس

ويهدف برنامج "نساء في حقل العلم" إلى تحسين مكانة النساء وتطويرها في مجال العلوم من خلال تقدير الباحثات المتفوّقات. وتبلغ قيمة الجوائز الإجمالية نحو 100 ألف دولار أميركي.

الشارخ يكرّم نائب رئيس انتل


من اليمين: د. أحمد نظيف و محمد الشارخ


من اليمين: فهد الشارخ، د. محمد الغمراوي ومحمد الشارخ


من اليمين: جون ديفيز ود. أحمد نظيف ود. يوسف الإبراهيم و محمد الشارخ ومحمد يونس من شركة كونكورد


من اليمين: جون ديفيز، فهد الشارخ ود. احمد نظيف

بحضور د. **أحمد نظيف**، وزير الاتصالات والمعلومات المصري، أقام رجل الأعمال الكويتي **محمد الشارخ**، رئيس مجلس إدارة مجموعة العالمية – صخر لبرامج الحاسب، حفل استقبال لنائب رئيس مجلس إدارة شركة إنتل **جون ديفيز**.

أقيم الحفل في فندق الفصول الأربعة في القاهرة، وتضمن عشاء عمل حضره عدد من كبار المسؤولين ورجال الأعمال المصريين والكويتيين المثلين لشركات المعلوماتية والاتصالات في البلدين.

حضرت الحفل **أندريا ستاركس**، السكرتير الأول في السفارة الأميركية في القاهرة، و د. **يوسف الإبراهيم**، وزير المالية الكويتي السابق، ود. **عدنان السلطان** العضو المنتدب لشركة تكنولوجيا الكويتية، و**فوزي السلطان** مسؤول الإصلاح الاقتصادي في وزارة المالية الكويتي، بالإضافة إلى **عبد السلام البحر** مدير شركة المشاريع الكويتية.

ومن الجانب المصري حضر د. **محمد الغمراوي** رئيس الهيئة العامة للاستثمار، والمهندس **رأفت رضوان** مدير مركز معلومات مجلس الوزراء، و د. **علي مصيلحي** مستشار وزير الاتصالات للبنية المعلوماتية، و **جلال الزربة** رئيس مجلس التعاون المصري الأميركي، و**هشام عز العرب** رئيس البنك التجاري الدولي.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX. 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
TEL: +3 7729 6923
FAX: +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0 jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez. 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 654 40 00
FAX: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

برعاية دولة رئيس مجلس الوزراء في لبنان

الاستاذ رفيق الحريري

المؤتمر التاسع
للاستثمار وأسواق رأس المال العربية

٨ - ٩ أيار/مايو ٢٠٠٣
فندق فينيسيا انتركونتيننتال، بيروت - لبنان

أكثر من ٨٠٠ مشارك من الشخصيات والقيادات الحكومية والمصرفية والمالية وفي طليعتها بعض رؤساء الحكومات العربية والأجنبية ووزراء ورؤساء المصارف والمؤسسات المالية والاستثمارية العربية والدولية.

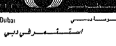
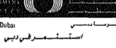
أبرز المحاور المطروحة:

- متطلبات الدور الجديد للدولة في الاقتصاد.
- التشريعات والقواعد المطلوبة لدعم تنافسية القطاع الخاص ضمن إطار عالمي.
- كيفية تعزيز تنافسية البلدان العربية في استقطاب الاستثمار الأجنبي.
- الشراكة المطلوبة بين القطاعين العام والخاص لتطوير البنى التحتية وتعزيز مناخ الإستثمار
- التحديات الطويلة الأجل التي تواجه صناعة النفط والغاز العربية.
- الفرص والمخاطر التي تواجه الصناعة المصرفية العربية.
- الإصلاحات المطلوبة للقطاعين المالي والمصرفي.
- إتجاهات الاستثمار في الأسواق الدولية للعام ٢٠٠٣.

الرعاية الرئيسية



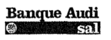
Méditerranée Investors Group

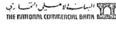



الرعاية الذهبية





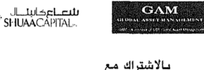



IDAL

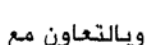
EFG - Hermes

الرعاية الفضية



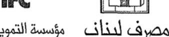
تنظيم

بالاشتراك مع



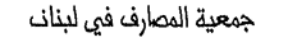
وبالتعاون مع

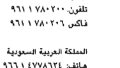










للمشاركة أو لمزيد من المعلومات
الرجاء زيارة موقعنا على الانترنت:
www.iktissad.com

أو الاتصال على:
لبنان
تلفون: ٩٦١ ١ ٧٨٠٢٠٠
فاكس: ٩٦١ ١ ٧٨٠٢٠٦

المملكة العربية السعودية
هاتف: ٩٦٦ ١ ٤٧٧٨٦٢٤
فاكس: ٩٦٦ ١ ٤٧٨٤٩٤٦

الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٩٧١ ٤ ٢٩٤١٤٤١
فاكس: ٩٧١ ٤ ٢٩٤١٠٣٥

بريد الكتروني:
conferences@iktissad.com



بنك
البحر المتوسّط، ش.م.ل.